ÉVÉNEMENT

28 octobre 2026

SANTÉ NORDIQUE

FOCUS sur la transformation agroalimentaire



Complexe immobilier Saint-Jean

Avec la participation financière de :

Québec

fonds fertile
Levier de développement agroalimentaire Saguenay–Lac-Saint-Jean

MRC de Maria-Chapdelaine

Agro Boréal

Créneaux d'excellence DU QUÉBEC

AgroBoréal est un créneau d'excellence reconnu par le gouvernement du Québec depuis 2008

Statut :
CRÉNEAU ÉTABLI
(plus haut niveau de maturité)



Marielle Beaulieu, coordonatrice en développement agroalimentaire

- MBA entrepreneuriat et gestion de PME
- B. Sc. A. Sciences et technologie des aliments
- Issue d'une famille de producteurs-transformateurs (lait + 400 ha culture)
- 4 ans - Gestionnaire des opérations dans une fromagerie artisanale

Coordonnées :
mariellebeaulieu@agroboreal.com
418-556-6145
www.agroboreal.com

NOTRE MISSION

Favoriser les collaborations et l'innovation pour le développement du secteur agroalimentaire boréal.

NOTRE VISION

Être un levier stratégique unissant les forces du secteur agroalimentaire boréal afin de générer des retombées concrètes qui contribuent à un Québec plus innovant, durable et prospère.

NOS VALEURS

Collaboration

Rassembler les forces du milieu pour créer ensemble des solutions durables et porteuses.

Excellence

Offrir un accompagnement de qualité, rigoureux et orienté vers l'impact.

Créativité

Stimuler l'innovation par des approches audacieuses, adaptées au contexte boréal.

Leadership

Porter une vision stratégique forte et mobilisatrice pour faire avancer le secteur.

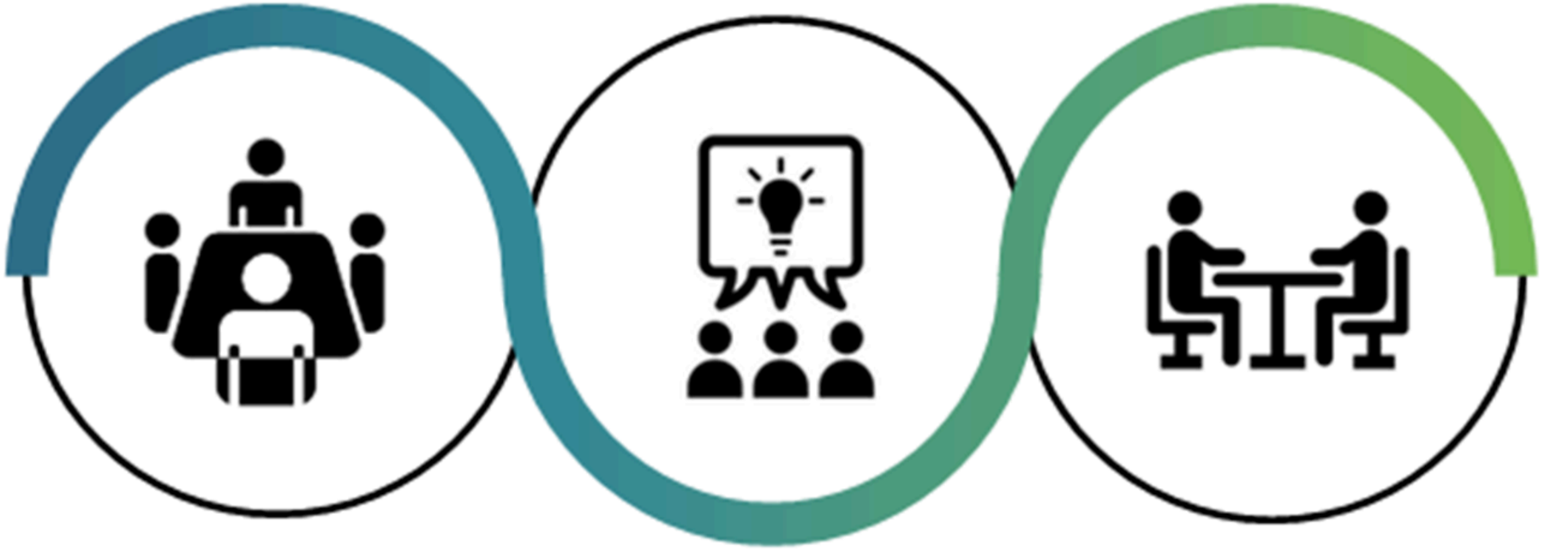
Durabilité

Agir pour un développement économique viable, respectueux des ressources et des générations futures.

Agro Boréal

CE QUE NOUS FAISONS

Soutien aux projets collaboratifs



Mobilisation et positionnement sectoriel

Auiguillage et mise en réseau

FOCUS

Transformation agroalimentaire

AgroBoréal

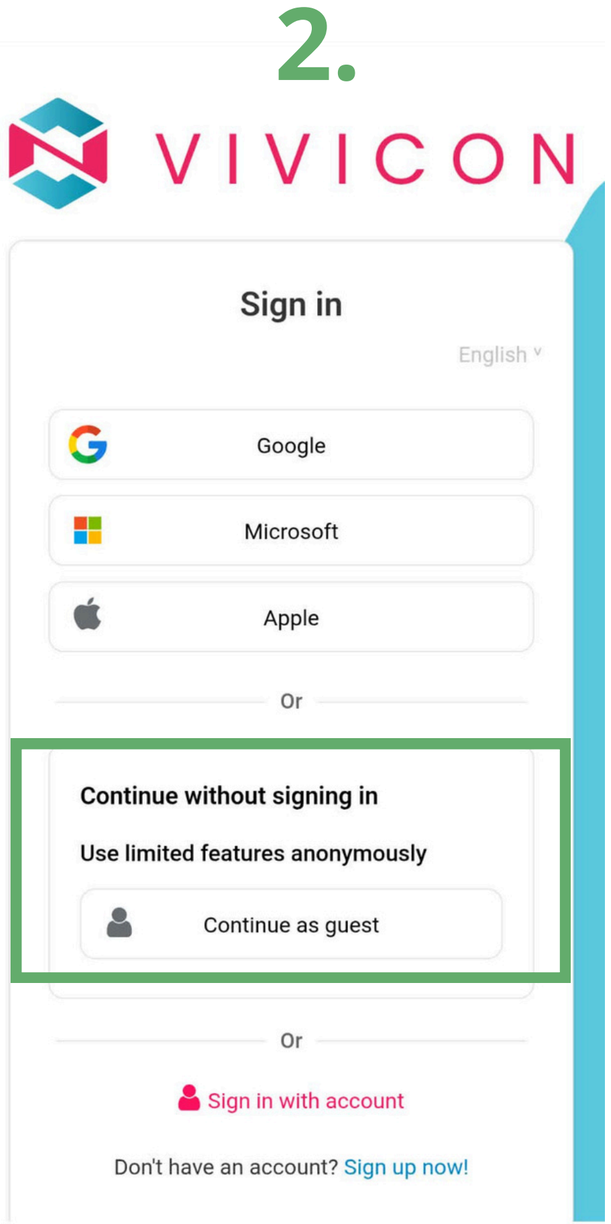
Activité brise-glace: Le développement d'un projet ou d'un produit alimentaire



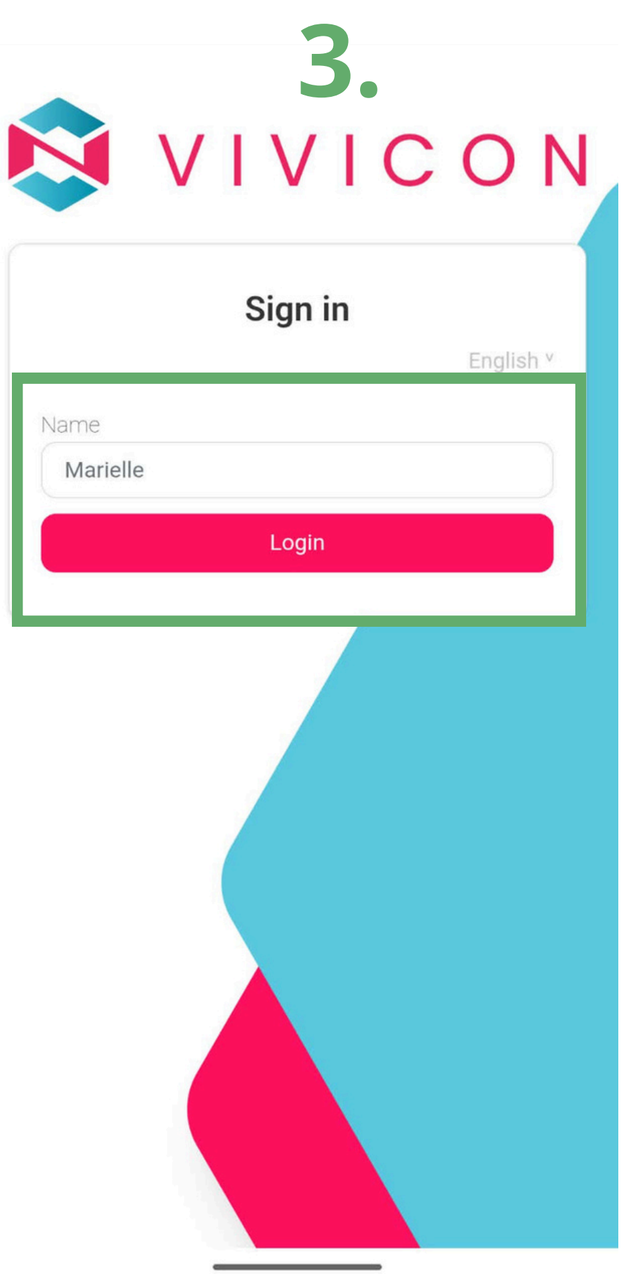
Brisons la glace !

1.

2.



3.





Processus de développement d’un projet ou produit alimentaire

Une bonne idée ne garantit pas le succès

Entre 70% et 80% des nouveaux produits alimentaires lancés sur le marché sont des échecs au cours de leur première année de vie.

Source : Nielsen Breaktrough - Innovation Report 2025

Pourquoi?

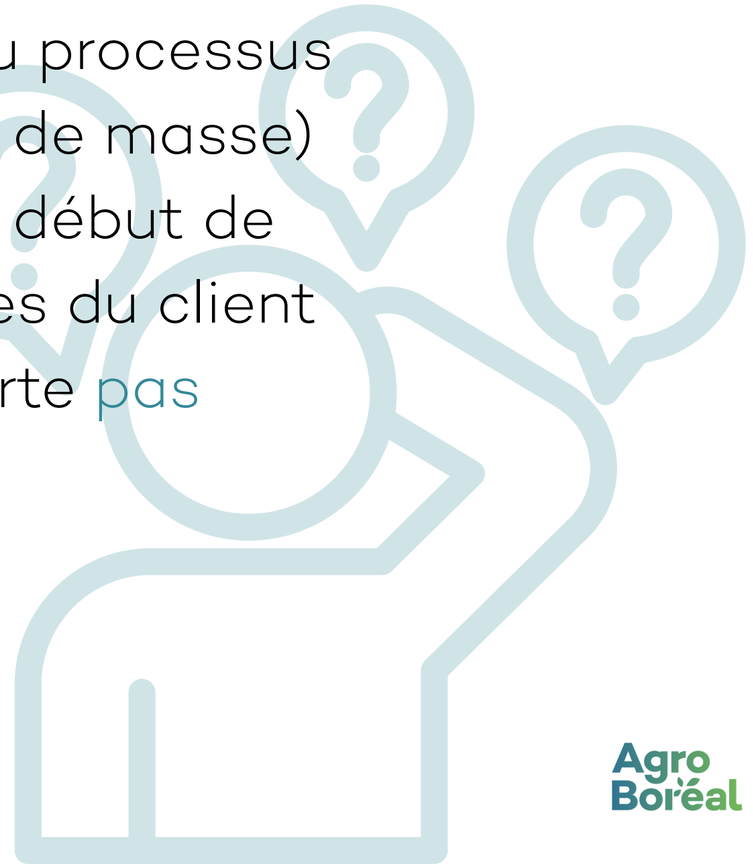
Agro Boréal



Facteurs d'échec

- Un produit mal défini : tomber amoureux de son idée et passer trop vite au développement
- Trop de projets par rapport aux ressources disponibles
- L'exécution trop rapide de certaines phases du processus de développement (prototype à la production de masse)
- Le manque d'analyse du marché effectuée en début de projet pour identifier les besoins et les attentes du client
- La mise en marché d'un produit qui ne comporte pas d'avantages distinctifs

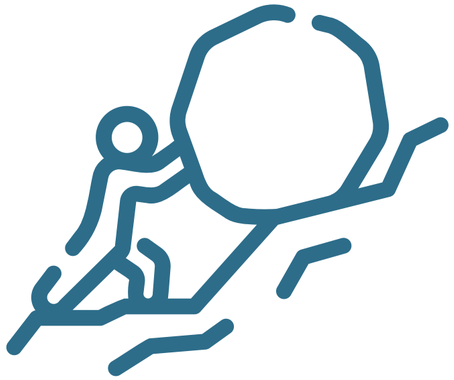
Source : Nielsen Breaktrough - Innovation Report



Agro Boréal

Processus de développement d'un projet ou produit alimentaire







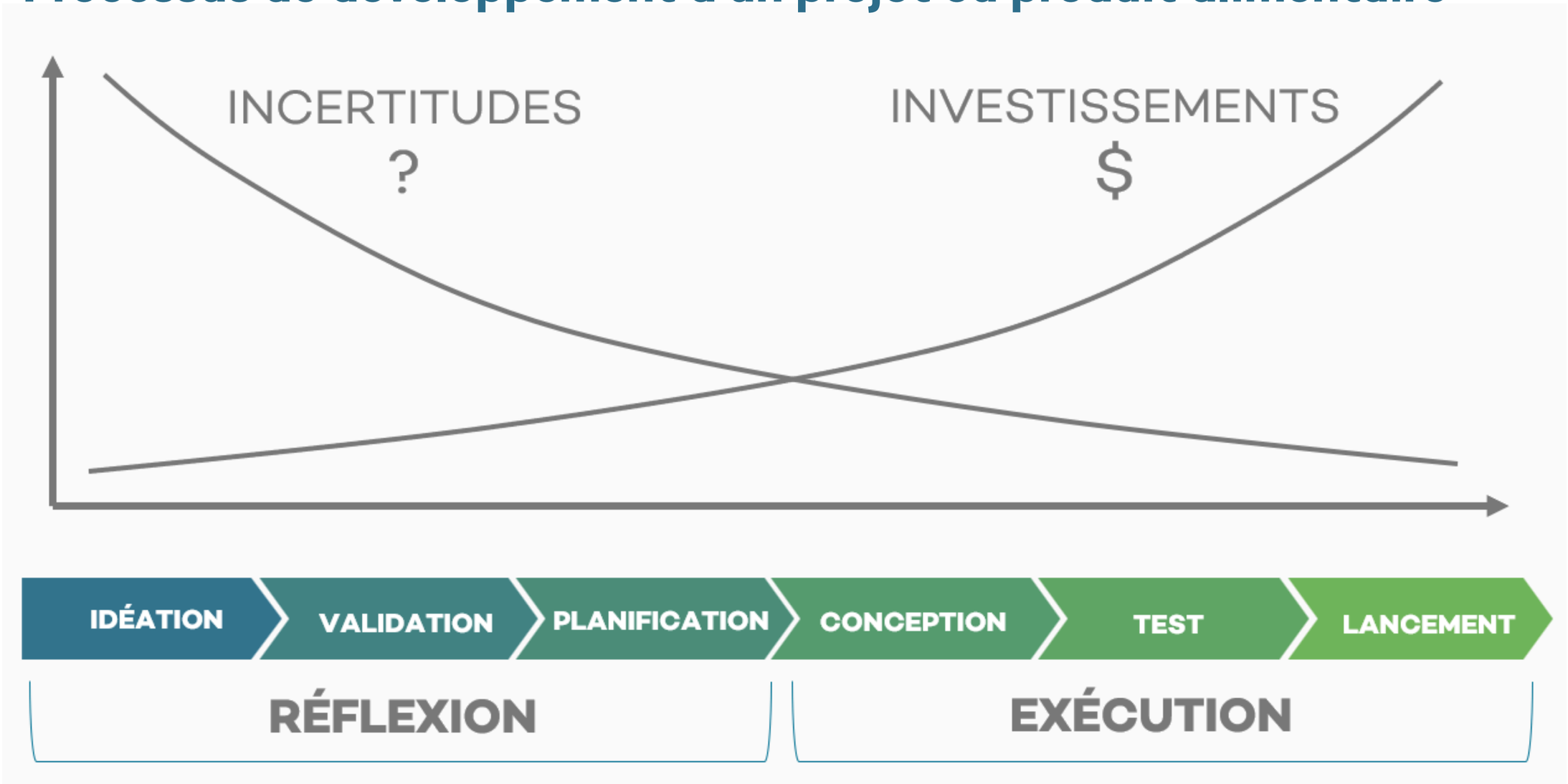
1. IDÉATION
2. VALIDATION
3. PLANIFICATION
4. CONCEPTION
5. TEST
6. LANCEMENT

RÉFLEXION

EXÉCUTION

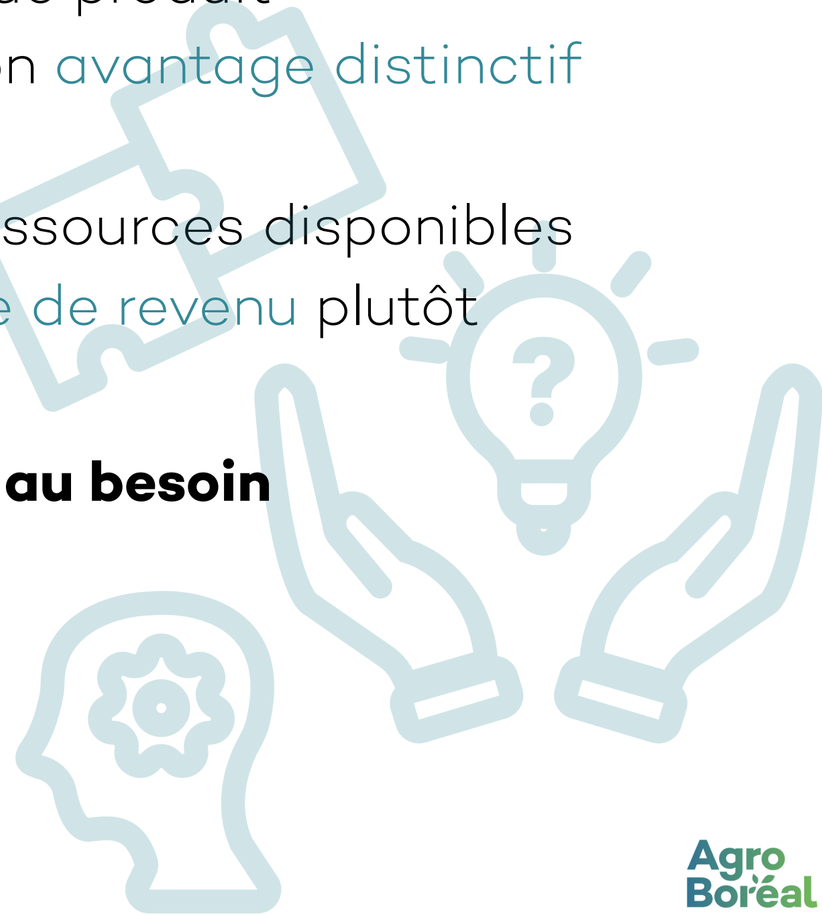
Agro Boréal

Processus de développement d'un projet ou produit alimentaire



Clés de réussite

- Construire son offre à partir des besoins du marché
- Définir clairement sa clientèle cible pour chaque produit
- Se différencier de la concurrence et trouver son avantage distinctif
- Valider tôt et avant d'investir beaucoup
- S'assurer que le projet est faisable selon les ressources disponibles
- Avoir un modèle financier basé sur une logique de revenu plutôt que sur une logique de coût
- **S'entourer des bonnes expertises et se former au besoin**



Source : Nielsen Breaktrough - Innovation Report

Agro Boréal

ATELIER

Transformation alimentaire

AgroBoréal

fcc

Les bases scientifiques, techniques et entrepreneuriales pour réussir



Par: Marielle Beaulieu, MBA et B. Sc. A. Sciences et technologie des aliments

Financement Agricole Canada (FAC)

Un partenaire d'importance

UN SOUTIEN PRÉCIEUX

FAC contribue à rendre possible la réalisation de cette série d'ateliers en transformation alimentaire.

UN ENGAGEMENT ENVERS LE SECTEUR

FAC appuie des initiatives qui favorisent l'entrepreneuriat et la croissance des entreprises agroalimentaires.

UN OBJECTIF COMMUN

Faciliter l'accès aux connaissances et aux ressources pour soutenir les projets de transformation alimentaire.

FOCUS

Transformation agroalimentaire

AgroBoréal

fcc



Transformer en toute confiance : salubrité, réglementation et qualité alimentaire

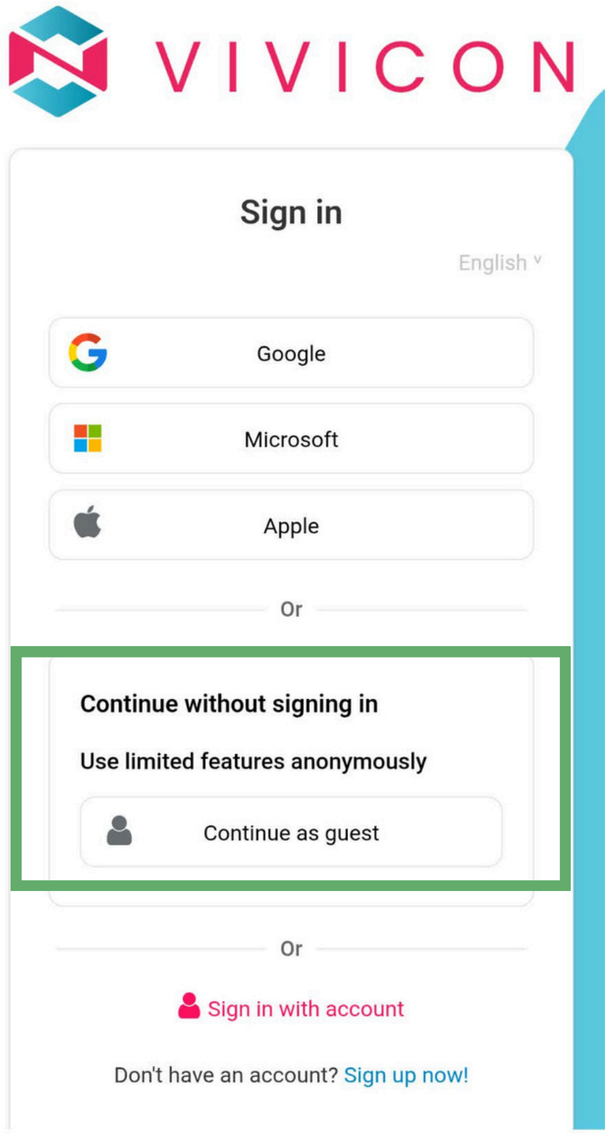
Par: Marielle Beaulieu, MBA et B. Sc. A. Sciences et technologie des aliments

Mise en contexte

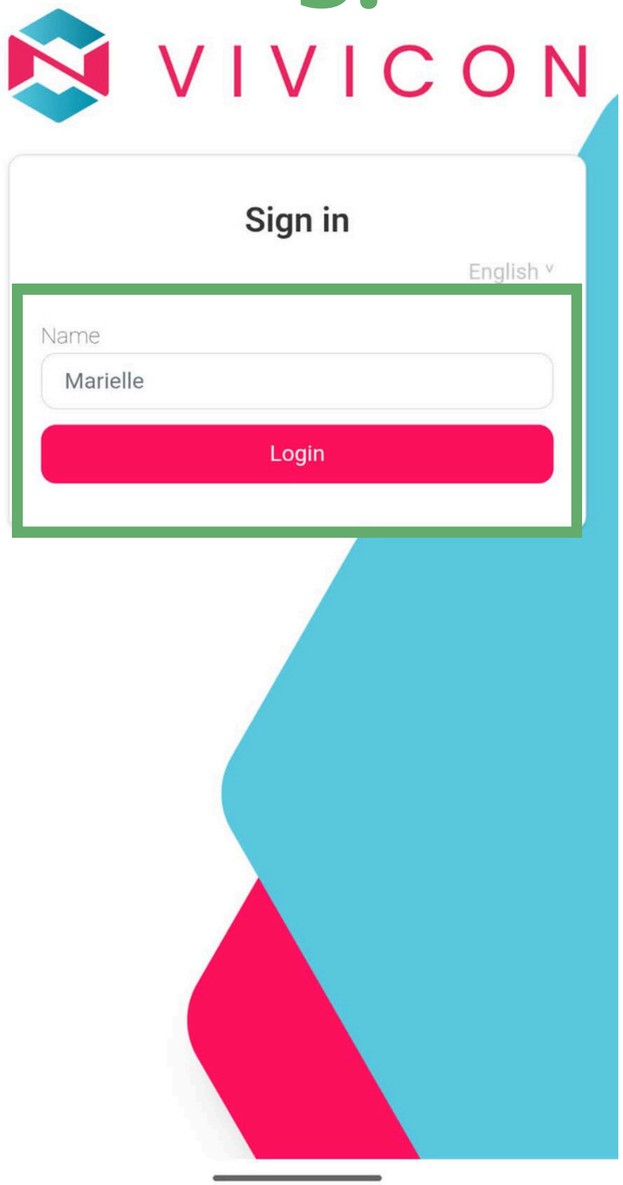
Un aliment de qualité c'est…

1.

2.



3.





Bloc 1 - Salubrité et exigences règlementaires

Les dimensions de la qualité

1. Propriétés

- Caractéristiques du produit
- Ex.: riches en protéines, sans lactose, biologique, prêt-à-manger

2. Performance

- Qualité nutritionnelle et organoleptique
- Ex.: Bon goût, rassasiant, nourrissant, texture attendue, fraîcheur



3. Durabilité

- Durée de conservation et respect de l'environnement (production responsable)

4. Fiabilité

- Innocuité et hygiène
- Ex.: Le produit constant, sécuritaire et sans danger pour la consommation

5. Facilité

- Facile à utiliser et à gérer
- Ex.: Emballage facile à ouvrir, facile à préparer, facile à conserver ou à portionner

6. Image et confiance

- Origine, authenticité, aspect éthique et image globale
- Ex.: Local, artisanal, équitable

7. Conformité

- Qualité réglementaire et normative
- Ex.: nombre de grammes = poids, loupe nutritionnelle, allergènes déclarés

8. Esthétique

- Agréable pour les sens
- Ex.: Apparence, couleur, odeur, goût et texture agréable

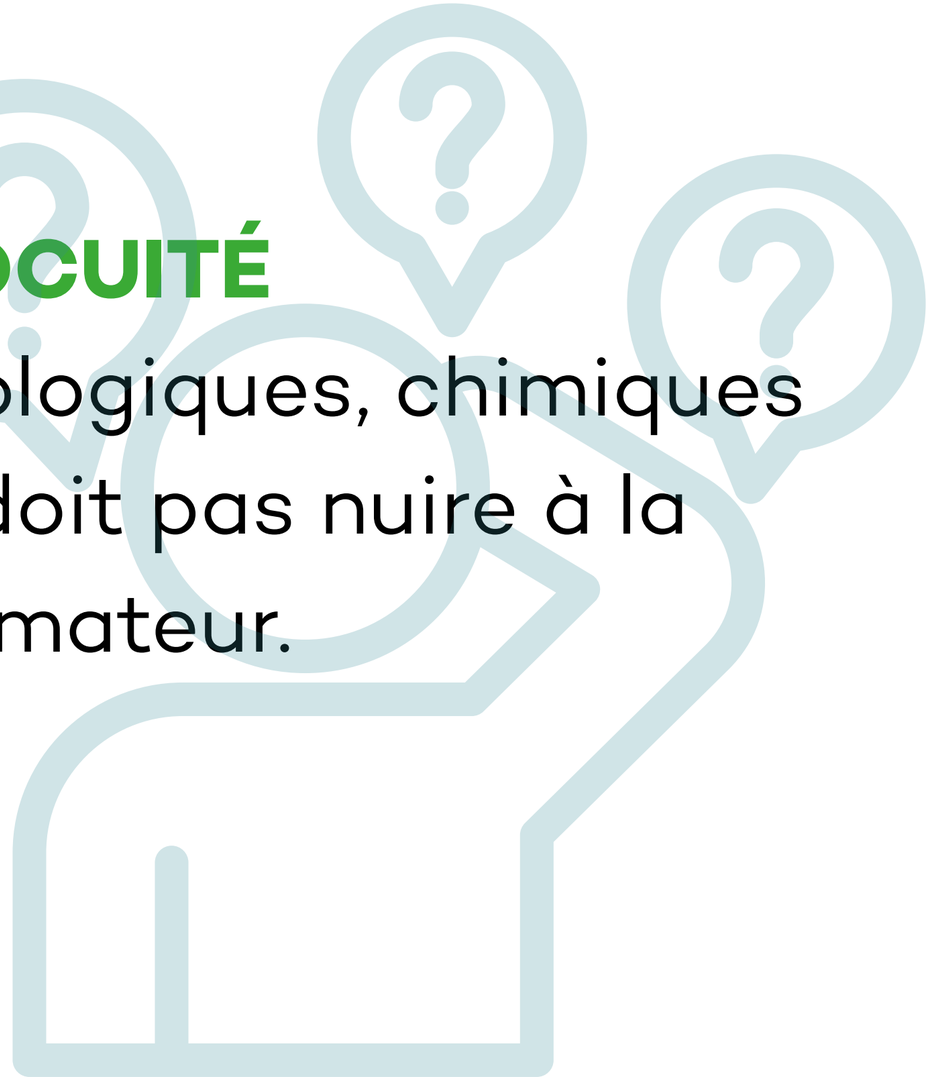


Bloc 1 - Salubrité et exigences règlementaires

Mise en contexte : Un aliment de qualité c'est...

FIABILITÉ = INNOCUITÉ

L'absence de dangers microbiologiques, chimiques ou physiques. L'aliment ne doit pas nuire à la santé du consommateur.

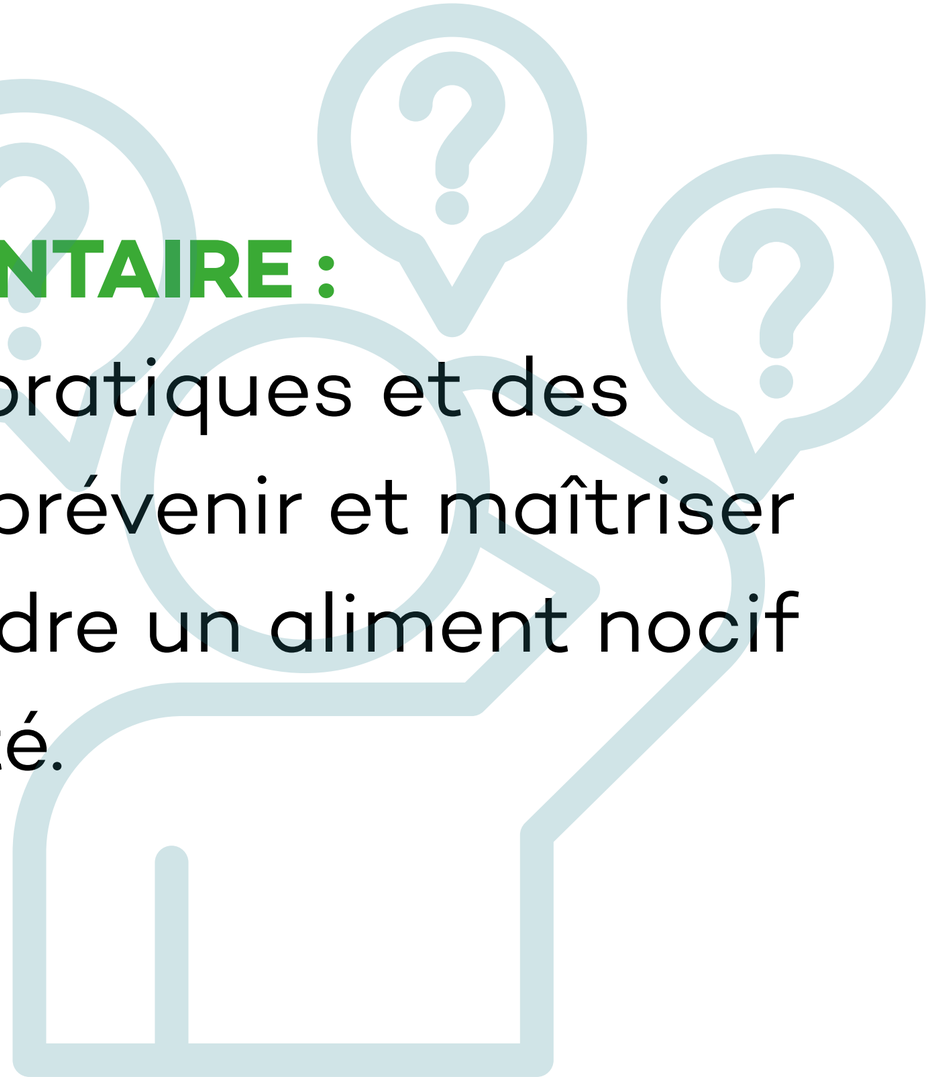


Bloc 1 - Salubrité et exigences règlementaires

Mise en contexte : Un aliment de qualité c'est...

SALUBRITÉ ALIMENTAIRE :

Regroupe l'ensemble des pratiques et des mesures mises en place pour prévenir et maîtriser les dangers qui pourraient rendre un aliment nocif pour la santé.



Bloc 1 - Salubrité et exigences règlementaires

Mise en contexte : Un aliment salubre c'est…

Selon vous, lequel de ces aliments est sans danger (salubre) ?



1.



2.



3.



Bloc 1 - Salubrité et exigences règlementaires

Mise en contexte : Un aliment salubre c'est…

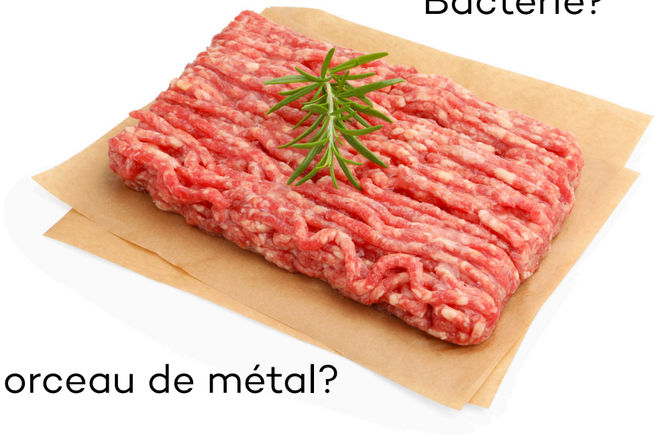
Selon vous, lequel de ces aliments est salubre et sans danger ?

Moisissure?



Pesticide résiduel?

Bactérie?



Morceau de métal?

Virus?



Engrais chimique résiduel?

AUCUN !

La salubrité dépend des pratiques de fabrication.

Bloc 1 - Salubrité et exigences règlementaires

Mise en contexte : Un aliment salubre c'est...

BONNES PRATIQUES DE FABRICATION (BPF) :

Ensemble de règles et procédures garantissant la qualité, la sécurité et la traçabilité des produits fabriqués



Bloc 1 - Salubrité et exigences règlementaires

7 Piliers fondamentaux des BPF :

Contrôle des températures :

- Réfrigération, cuisson, refroidissement

🎯 Limiter la croissance des microorganismes

Hygiène stricte :

- Personnel, équipements, locaux

🎯 Réduire les risques de contaminations



Contrôle des allergènes :

- Déclarations, séparation et nettoyage

🎯 Éviter les contaminations croisées

Formation du personnel :

- Procédures et bonnes pratiques

🎯 Assurer des pratiques uniformes

Contrôle des matières premières :

- Contrôle à la réception, étiquetage

🎯 Réduire les risques liés aux ingrédients

Documentation et registre

- Ce qui n'a pas été écrit, n'a pas été fait!

🎯 Assurer le suivi des opérations

Traçabilité :

- Suivis des intrants et extrants, identification des lots

🎯 Retrouver rapidement les produits problématiques

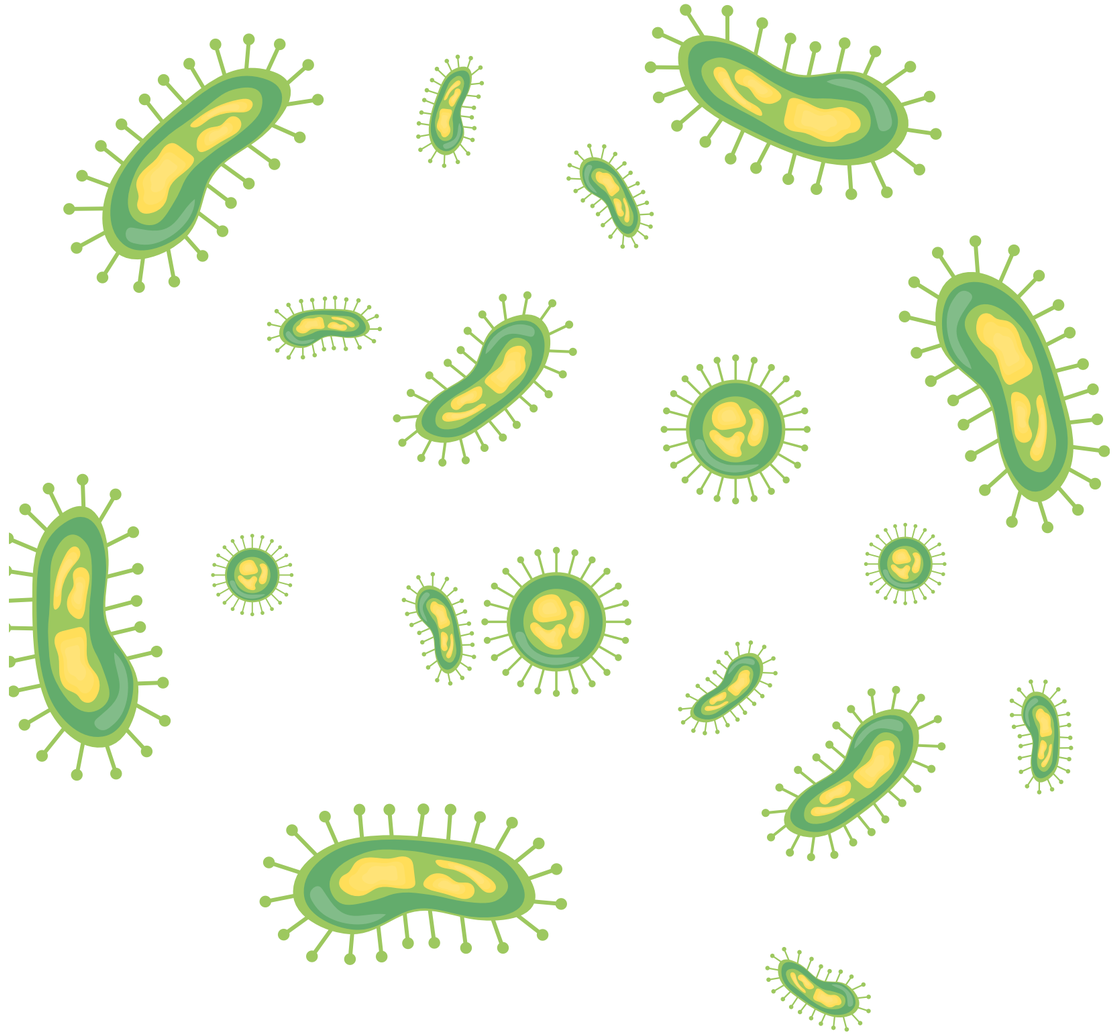
Bloc 1 - Salubrité et exigences règlementaires

BPF : Pourquoi c’est important?

1/8

Canadien tombe malade chaque année à cause d'une intoxication alimentaire (4 millions de cas)

Sources : ASPC (Rapport sur les intoxications alimentaires au Canada) & ACIA (Bilan des rappels de produits et enquêtes)



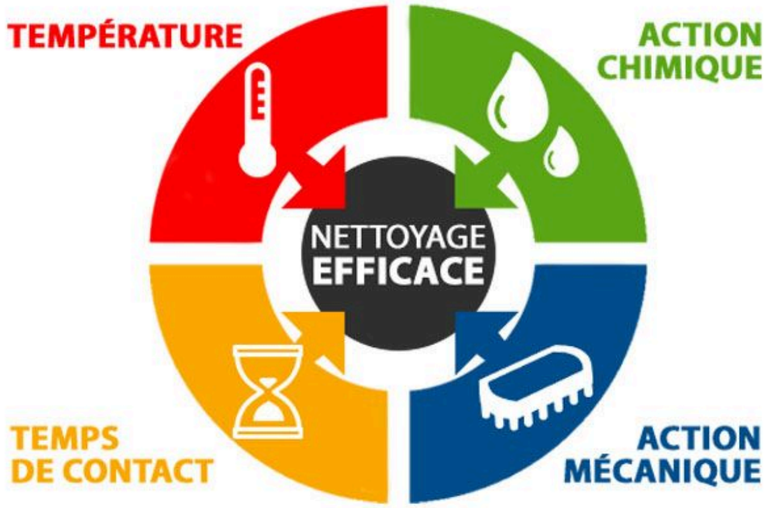
Bloc 1 - Salubrité et exigences règlementaires

Hygiène, nettoyage et entretien

Lavage des mains



4 critères d'un nettoyage efficace



Étapes clés du cycle de nettoyage :

- Prélavage
- Assainissement

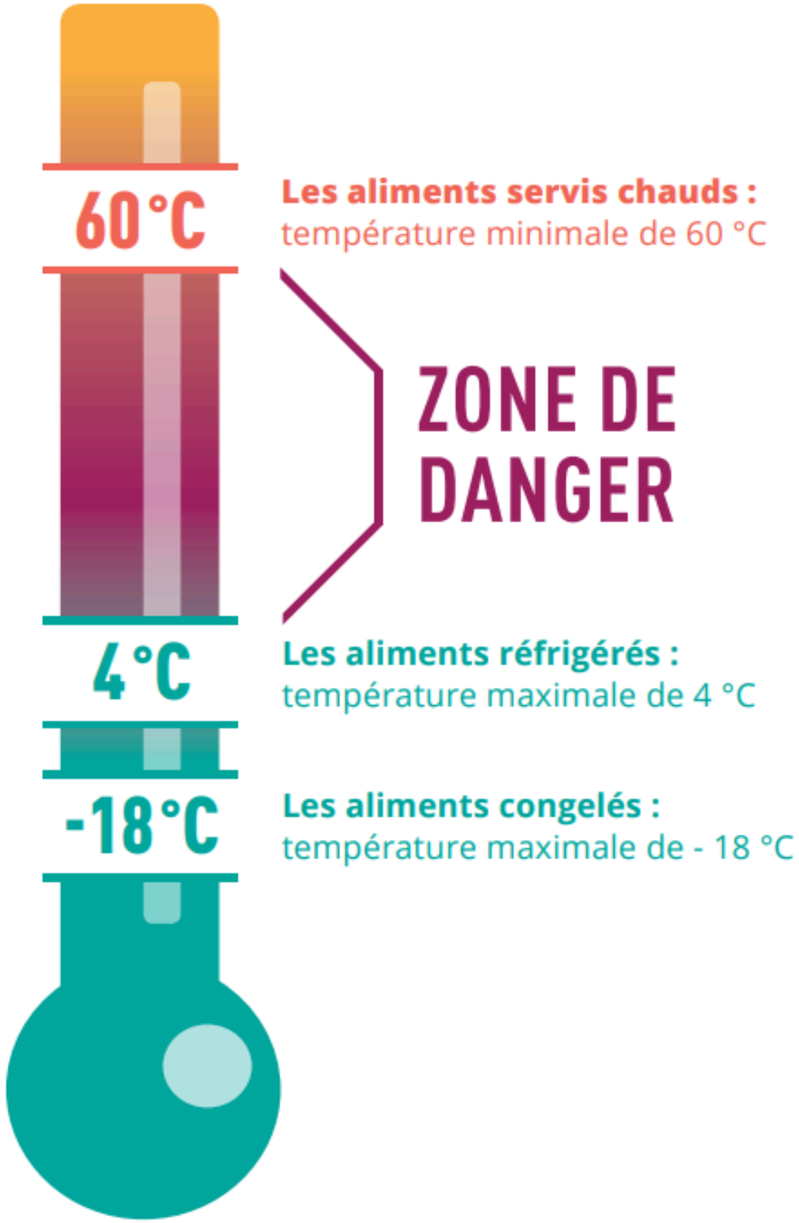


Bloc 1 - Salubrité et exigences règlementaires

Respect et contrôle des températures

Thermoguide+ :

Principales recommandations entourant la conservation, la préparation, la cuisson et la consommation sécuritaires des aliments.



Bloc 1 - Salubrité et exigences règlementaires

Gestion des allergènes et des matières premières

Voici la liste des allergènes prioritaires à déclaration obligatoire :

- Amandes, noix du Brésil, noix de cajou, noisettes, noix de macadamia, pacanes, pignons, pistaches ou noix;
- Arachides;
- Graines de sésame;
- Blé ou triticale;
- Œufs;
- Lait;
- Soja;
- Poissons, crustacés ou mollusques;
- Graines de moutarde.

Autres substances à déclaration obligatoire :

- Gluten (avoine, blé, orge, seigle, triticale);
- Sulfites.



Exemple : Fromage en grains au poivre

Ingrédients : Lait de vache pasteurisé, culture bactérienne, sel, poivre noir moulu, présure, chlorure de calcium.

Contient : Lait

Agro Boréal

Bloc 1 - Salubrité et exigences règlementaires

Gestion des allergènes et des matières premières

Voici la liste des allergènes prioritaires à déclaration obligatoire :

- Amandes, noix du Brésil, noix de cajou, noisettes, noix de macadamia, pacanes, pignons, pistaches ou noix;
- Arachides;
- Graines de sésame;
- Blé ou triticale;
- Œufs;
- Lait;
- Soja;
- Poissons, crustacés ou mollusques;
- Graines de moutarde.

Autres substances à déclaration obligatoire :

- Gluten (avoine, blé, orge, seigle, triticale);
- Sulfites.



Exemple : Fromage en grains au poivre

Ingrédients : Lait de vache pasteurisé, culture bactérienne, sel, **poivre noir moulu**, présure, chlorure de calcium.

Contient : Lait

Peut contenir : arachides, sésame, soya, blé, moutarde, sulfites.

Agro Boréal

Bloc 1 - Salubrité et exigences règlementaires

Parenthèse : complexité de l'étiquetage

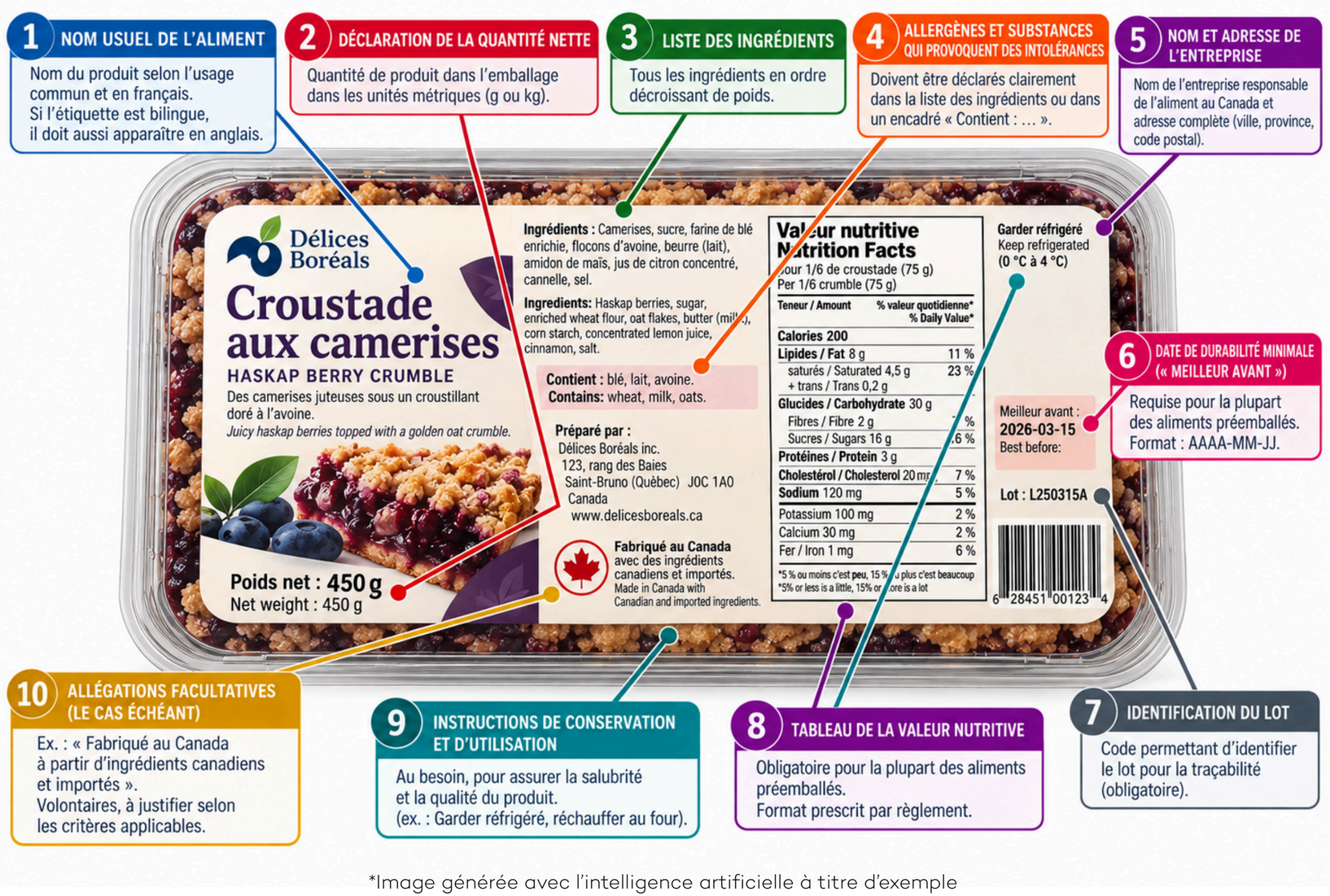


*Image générée avec l'intelligence artificielle à titre d'exemple

Bloc 1 - Salubrité et exigences règlementaires

Parenthèse : complexité de l'étiquetage

Outil d'étiquetage pour l'industrie

Exigences de base en matière d'étiquetage



- Étiquetage bilingue
- Nom usuel
- Pays d'origine
- Datation et directives d'entreposage
- Nom et principal lieu d'affaires
- Aliments irradiés
- Lisibilité et emplacement
- Liste d'ingrédients et allergènes
- Quantité nette
- Étiquetage nutritionnel
- Édulcorants
- Additifs alimentaires
- Enrichissement
- Catégories
- Normes d'identité

Tableau de valeur nutritive (TVN)

Valeur nutritive
Nutrition Facts
pour 1 tasse (250 mL)
Per 1 cup (250 mL)

Calories 110	% valeur quotidienne* / % Daily Value*
Lipides / Fat 0 g	0 %
saturés / Saturated 0 g + trans / Trans 0 g	0 %
Glucides / Carbohydrate 26 g	
Fibres / Fibre 0 g	0 %
Sucres / Sugars 22 g	22 %
Protéines / Protein 2 g	
Cholestérol / Cholesterol 0 mg	
Sodium 0 mg	0 %
Potassium 450 mg	13 %
Calcium 30 mg	2 %
Fer / Iron 0 mg	0 %

*5 % ou moins c'est **peu**, 15 % ou plus c'est **beaucoup**
*5% or less is **a little**, 15% or more is **a lot**

- Fichier canadien sur les éléments nutritifs (FCÉN)
- Liste de laboratoires accrédités pour établir la composition réelle de votre produit et la création d'un TVN

Loupe nutritionnelle



- Guide pour l'industrie sur l'étiquetage d'un symbole nutritionnel sur le devant de l'emballage

Bloc 1 - Salubrité et exigences règlementaires

Formations pertinentes - étiquetage

Auto-formation gratuite du MAPAQ par l'ITAQ





Cours en ligne sur l'étiquetage nutritionnel de l'ACIA



Webinaire sur l'étiquetage alimentaire du Créneau Aliments Santé

Bloc 1 - Salubrité et exigences règlementaires

Outil de validation des étiquettes de vos produits

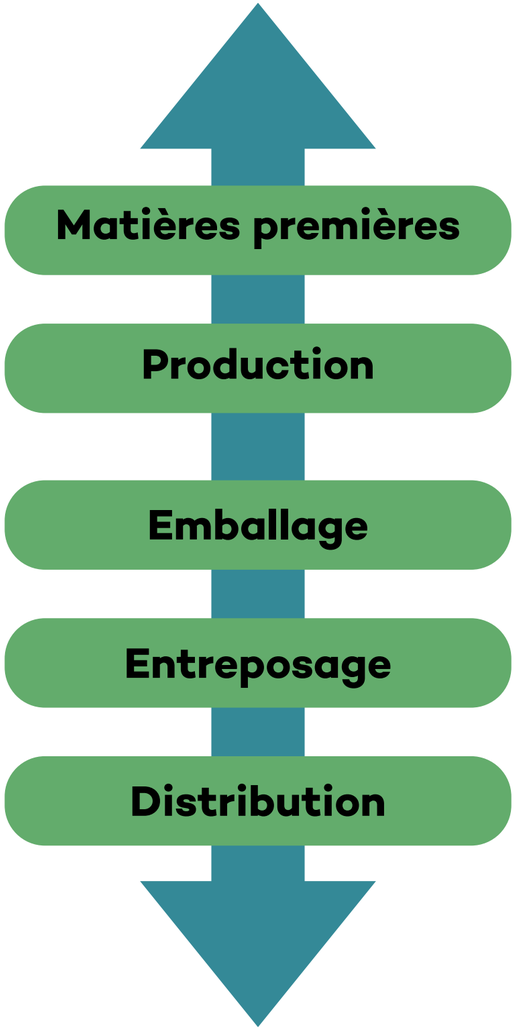
Si applicable, est-ce que ces éléments sont présents et conformes?

- [ ] Nom usuel du produit
- [ ] Quantité nette
- [ ] Liste complète des ingrédients
- [ ] Allergènes déclarés correctement
- [ ] Tableau de valeur nutritive requis et complet
- [ ] Symbole nutritionnel sur le devant de l'emballage
- [ ] Responsable du produit clairement identifié et localisable
- [ ] Dates et codes obligatoires (Jour de production, meilleur avant, lot, code barre, etc.)
- [ ] Instruction de conservation ou d'utilisation
- [ ] Allégations santé fondées et validées
- [ ] Indication du pays d'origine
- [ ] Langue, lisibilité et présentation conforme
- [ ] Texte, illustrations, images mis en évidence et non trompeurs

Bloc 1 - Salubrité et exigences règlementaires

Traçabilité, documentation et registres





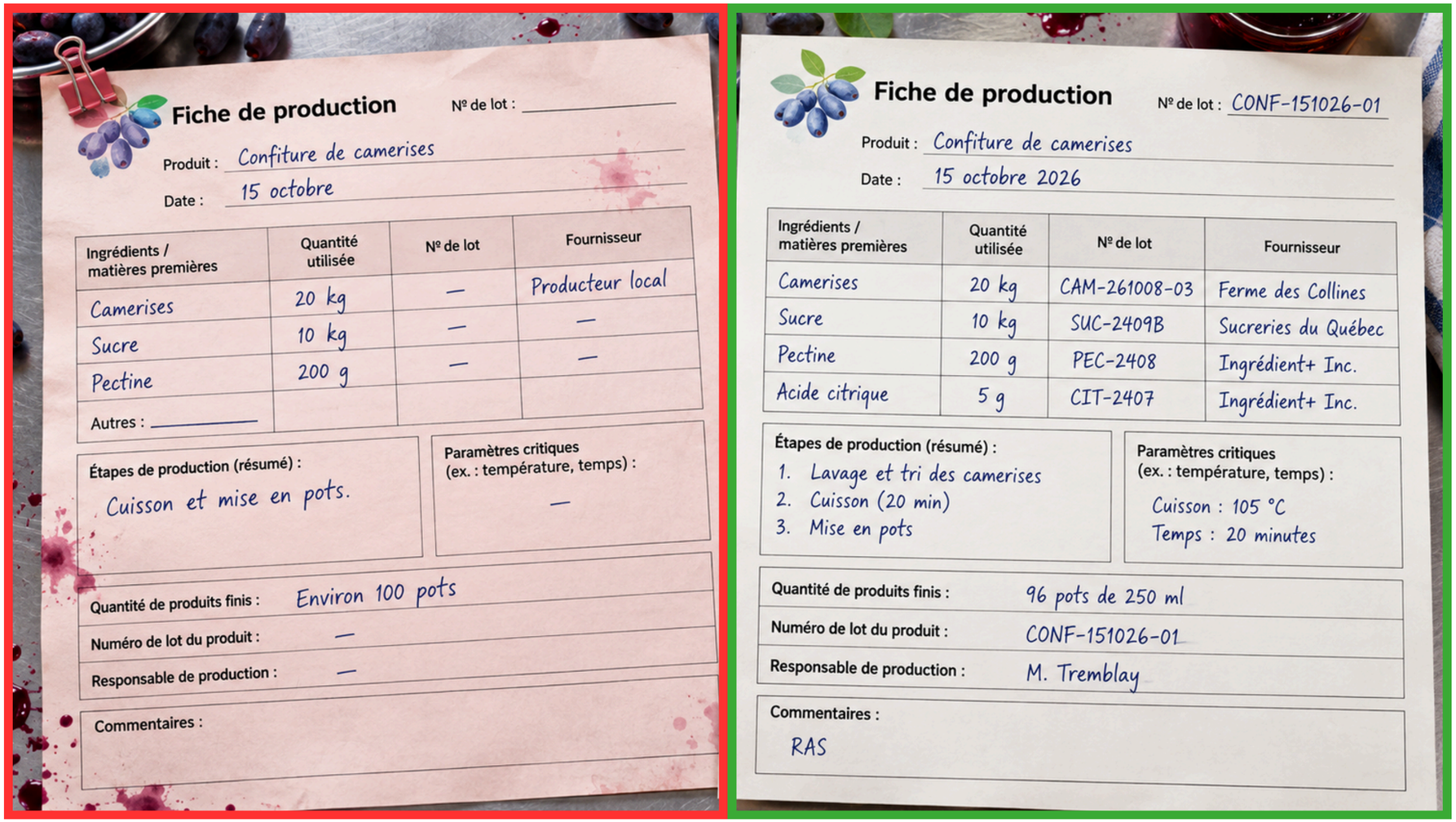


Registres d'exécution :

- Registre fournisseurs
- Registre d'achats et d'utilisation des matières premières
- Registre de production et de suivi des lots
- Registre de pasteurisation
- Registre de refroidissement des produits
- Registre des températures d'entreposage
- Registre des membres du personnel formés en hygiène et salubrité des aliments

Bloc 1 - Salubrité et exigences règlementaires

Traçabilité, documentation et registres



Fiche de production — Nº de lot : _____

Produit : Confiture de camerises

Date : 15 octobre

Ingrédients / matières premières	Quantité utilisée	Nº de lot	Fournisseur
Camerises	20 kg	—	Producteur local
Sucre	10 kg	—	—
Pectine	200 g	—	—
Autres : _____			

Étapes de production (résumé) :
Cuisson et mise en pots.

Paramètres critiques (ex. : température, temps) :
—

Quantité de produits finis : Environ 100 pots

Numéro de lot du produit : —

Responsable de production : —

Commentaires :

Fiche de production — Nº de lot : CONF-151026-01

Produit : Confiture de camerises

Date : 15 octobre 2026

Ingrédients / matières premières	Quantité utilisée	Nº de lot	Fournisseur
Camerises	20 kg	CAM-261008-03	Ferme des Collines
Sucre	10 kg	SUC-2409B	Sucreries du Québec
Pectine	200 g	PEC-2408	Ingrédient+ Inc.
Acide citrique	5 g	CIT-2407	Ingrédient+ Inc.

Étapes de production (résumé) :
1. Lavage et tri des camerises
2. Cuisson (20 min)
3. Mise en pots

Paramètres critiques (ex. : température, temps) :
Cuisson : 105 °C
Temps : 20 minutes

Quantité de produits finis : 96 pots de 250 ml

Numéro de lot du produit : CONF-151026-01

Responsable de production : M. Tremblay

Commentaires :
RAS

*Image générée avec l'intelligence artificielle à titre d'exemple

Bloc 1 - Salubrité et exigences règlementaires

Formation du personnel : Une BPF essentielle

- **Formation en hygiène et salubrité alimentaires**
  - Obligatoire pour tout exploitant (à vie)
  - **Gestionnaire d’établissement alimentaire (12h)**
  - **Manipulateur d’aliments (6h)**
  - Désormais disponible en ligne avec certains prestataires
    - **Option 1 :** Respondable du contrôle de l’hygiène et salubrité présente pendant les heures d’opérations
    - **Option 2 :** Au moins 10% des membres du personnel ont fait une formation



Votre gouvernement

Québec

Bloc 1 - Salubrité et exigences règlementaires

Niveaux de maîtrise de la qualité

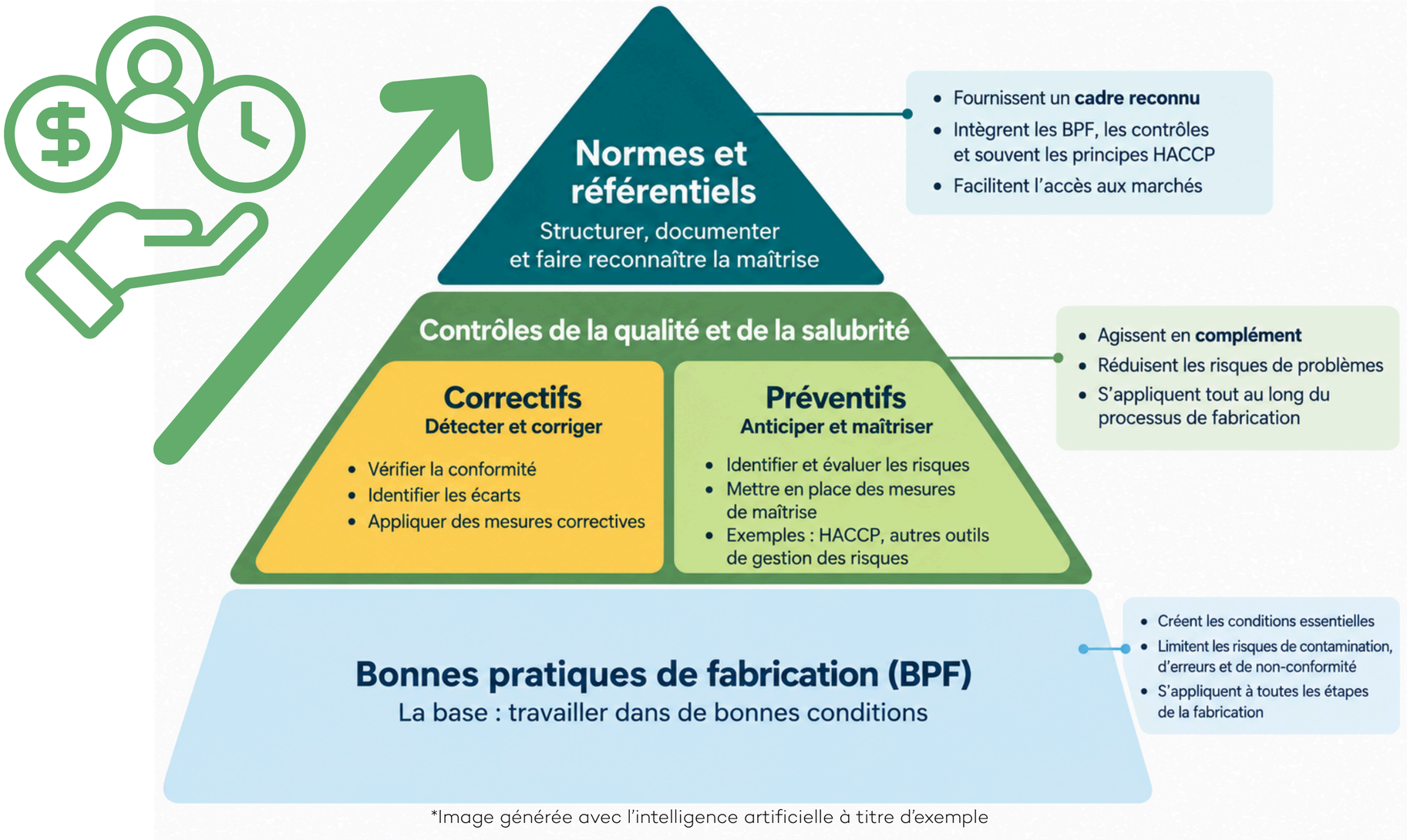


*Image générée avec l'intelligence artificielle à titre d'exemple

Bloc 1 - Salubrité et exigences règlementaires

Mini-étude de cas : Même produit, mêmes règles?

Mise en situation :

Pascal, un apiculteur d'Alma, récolte, extrait et met en pots son miel dans son atelier. Il respecte les bonnes pratiques de fabrication et vend déjà ses produits au Québec.

Une épicerie ontarienne souhaite maintenant distribuer son miel.



Devra-t-il changer ses pratiques ou respecter de nouvelles exigences pour vendre son miel sur ce nouveau marché?

Agro Boréal



Bloc 1 - Salubrité et exigences règlementaires

Qualité vs Règlementation

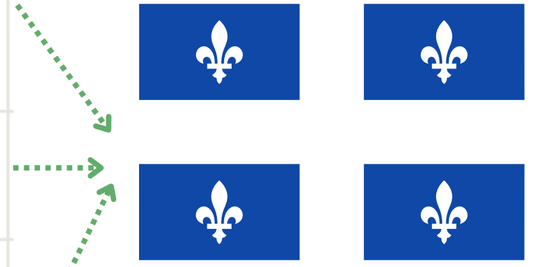


À RETENIR : La réglementation applicable est multifactorielle.
Elle dépend du produit, de l'activité, du lieu de production et du marché visé !

Bloc 1 - Salubrité et exigences règlementaires

Répartition des rôles des principales instances réglementaires

Instance	Niveau	Rôle principal
MAPAQ	Provincial (Québec)	Encadrement des entreprises alimentaires opérant au Québec
RACJ	Provincial (Québec)	Encadrement spécifique des produits alcoolisés
Ministère de l'Environnement, de la Lutte contre les changements climatiques, de la Faune et des Parcs (MELCCFP)	Provincial (Québec)	Encadrement de la gestion des matières résiduelles et des rejets environnementaux
Santé Canada	Fédéral	Élaboration des politiques et normes alimentaires
ACIA	Fédéral	Application et contrôle réglementaire
Municipale	Local/provincial	Encadrement complémentaire non alimentaire







Bloc 1 - Salubrité et exigences règlementaires

Juridiction d'inspection

MAPAQ

- P29 - Loi sur les produits alimentaires
- R1 - Règlement sur les aliments
- Inspecte les établissements provinciaux
- Commerce au Québec

ACIA

- LSAC : Loi sur la salubrité des aliments au Canada
- RSAC : Règlement sur la salubrité des aliments au Canada
- Inspecte les établissements fédéraux
- Commerce interprovincial et exportation
- Agence qui relève du Ministère de la Santé

Bloc 1 - Salubrité et exigences règlementaires

Cadre provincial - MAPAQ, RACJ, MELCCFP

Les **permis provinciaux** sont délivrés en fonction d'une **combinaison de facteurs**:

- **Type d'activité :** Transformation alimentaire, vente au détail, restauration, entreposage et distribution, vente en gros, équarissage;
- **Catégorie de produits:** Produits carnés, produits laitiers, succédanés de produits laitiers, oeufs, produits marins, aliments pour animaux de compagnies à base de viande, viandes non comestibles, boissons alcoolisées, etc. ;
- **Canaux de vente :**
  - Vente directe (ex. : à la ferme, kiosque, boutique, restauration)
  - Vente avec intermédiaire (détaillant, grossiste)
- **Formations obligatoires réalisées** : hygiène et salubrité alimentaires

Bloc 1 - Salubrité et exigences règlementaires

Cadre fédéral : ACIA et Santé Canada



L'obtention et le maintien d'une **licence fédérale :**

est **REQUISE** quand l'entreprise :

- **vend** des aliments **entre provinces**;
- **exporte** des aliments;
- exerce des activités réglementées visées par le **RSAC**.

IMPLIQUE pour l'entreprisee :

- La mise en place de **contrôles préventifs documentés** ;
  - Ex. : HACCP ou équivalent
- un système de **traçabilité en amont et en aval**;
- des procédures de **rappel** fonctionnelles
- la conformité à des **exigences spécifiques** ;

Ex.: produits carnés, laitiers, marins, faisant l'objet d'une allégation particulière, destinés à l'exportation, normes environnementales, etc.

Bloc 1 - Salubrité et exigences règlementaires

Quel type de permis est nécessaire pour vendre un aliment?

- **Restauration**
  Entreprises qui préparent des aliments en vue de **les vendre comme repas ou collations à consommer sur place.**

- **Vente au détail**
  Toute vente de produits, à l'exclusion des repas ou collations, faite à un acheteur ou à un usager, pour fins de consommation ou d'usage et non de revente;

  - ***Préparation générale***, pour les entreprises qui procèdent à la préparation des aliments dans le but de les vendre au détail aux consommateurs;

  - ***Maintenir chaud ou froid***, pour les entreprises qui maintiennent des aliments chauds ou froids dans le but de les vendre sans autre préparation alimentaire.

- **Vente en gros de produits carnés**
  Une entreprise qui souhaite préparer des produits à base de viande destinés à la consommation humaine, dans un but de revente, à un restaurateur, à un distributeur ou à une autre entreprise pouvant revendre les produits carnés au Québec doit être titulaire d'un permis de vente en gros.

- **Vente en gros de produits marins**
  Au Québec, pour recevoir un permis d'exploitation d'établissement de préparation ou de conserverie de produits marins, l'exploitant doit préalablement acheminer au comité d'intérêt public un dossier complet décrivant son projet.

Bloc 1 - Salubrité et exigences règlementaires

Outils disponibles : nécessité, type et coût d'un permis

MAPAQ

Québec

Permis de restauration et de vente au détail | Gouvernement du Québec < **Situations requérant un permis en alimentation**

Situations requérant un permis en alimentation

Dans la plupart des cas, il faut un permis en alimentation pour :

- préparer ou servir des aliments ou des boissons;
- maintenir des aliments ou des boissons au chaud ou au froid.

Toutefois, dans certaines situations, le permis n'est pas requis.

Pour vérifier s'il vous faut un permis et connaître les coûts s'y rattachant, répondez aux questions suivantes.

ACIA

Gouvernement du Canada | Government of Canada

Accueil > Agence canadienne d'inspection des aliments > Pour commencer : Trousse à l'intention des entreprises alimentaires

Outil interactif sur les licences - Règlement sur la salubrité des aliments au Canada



Bloc 1 - Salubrité et exigences règlementaires

Boîte à outil des ressources clés

- **Guide - Alimenter l'expertise en transformation bioalimentaire : CDBQ et Cintech Agroalimentaire**
  - Système qualité et sécurité sanitaire p. 154 à 168
  - Lois, règlements, permis et licences : p. 145 à 153
- **Guide des bonnes pratiques d'hygiène et de salubrité alimentaires : MAPAQ**
- **Guide pour la préparation d'un plan de contrôle préventif à l'intention des entreprises alimentaires canadiennes : ACIA**
- **Réalisation d'une analyse des dangers : ACIA**
- **Lignes directrices et normes pour l'interprération des résultats d'analyses microbiologiques alimentaires : MAPAQ**
- **Répertoire d'experts en innovation alimentaire : Créneau Aliments Santé**
- **Pense-Bête de l'Agrotourisme - Règlementation et permis : MAPAQ**

AgroBoréal

Créneaux d'excellence DU QUÉBEC

Merci ! Questions ?

Marielle Beaulieu, coordonnatrice en développement agroalimentaire
mariellebeaulieu@agroboreal.com
418-556-6145
www.agroboreal.com

Financement Agricole Canada (FAC)

Un partenaire d'importance

UN SOUTIEN PRÉCIEUX

FAC contribue à rendre possible la réalisation de cette série d'ateliers en transformation alimentaire.

UN ENGAGEMENT ENVERS LE SECTEUR

FAC appuie des initiatives qui favorisent l'entrepreneuriat et la croissance des entreprises agroalimentaires.

UN OBJECTIF COMMUN

Faciliter l'accès aux connaissances et aux ressources pour soutenir les projets de transformation alimentaire.

FOCUS

Transformation alimentaire

AgroBoréal

fcc

Votre entreprise est-elle réellement rentable?

Comprendre ses coûts, ses marges et la performance de ses produits



Par: Marielle Beaulieu, MBA et B. Sc. A. Sciences et technologie des aliments

Bloc 2 - Coût de revient et analyse des ventes

Mini étude de cas : Où est passé mon argent?

Mise en situation :

Julie transforme les bleuets de ses champs en confiture artisanale vendue en pots de 250 ml. Elle est convaincue que son **coût de revient est de 3,50 $** par pot. Elle vend donc sa **confiture 7,00 $.**



Elle dit :
« Je vends deux fois mon coût de revient, donc je fais 3,50 $ de profit sur chaque pot, **50% de marge, YES!!** »

Pourtant, à la fin de l'année, malgré de très bonnes ventes, **il lui reste très peu de bénéfices et d'argent dans son compte**... Voici son calcul :

Agro Boréal

Bloc 2 - Coût de revient et analyse des ventes

Mini étude de cas : Où est passé mon argent?

Calcul du coût des bleuets :

Cette année, **produire ses bleuets lui a coûté 2 000 $**.
Les coûts de production au champ inclus : engrais, taille, irrigation, essence, main-d'œuvre, amortissement de la récolteuse, etc.

Elle a **récolté 500 kg de bleuets.**
Son calcul est donc :
2 000 $ ÷ 500 kg = **4,00 $/kg**

Chaque pot de confiture contient 250 g (0,25 kg) de bleuets.
Le coût des fruits est donc :
0,25 kg × 4,00 $ = 1,00 $

Calcul de Julie du coût de revient d'un pot de confiture:

Élément	Coût
Bleuets	1,00 $
Sucre	0,50 $
Pectine	0,25 $
Pot et couvercle	1,50 $
Étiquette	0,25 $
Total	**3,50 $**



Bloc 2 - Coût de revient et analyse des ventes

Mini étude de cas : Où est passé mon argent?

Selon vous, quels coûts Julie a-t-elle oubliés ou sous-estimés?

- Son temps de travail (tri, lavage, cuisson, mise en pot, nettoyage), salaire des employés, électricité, propane, eau, amortissement des équipements, produits de nettoyage, frais du marché public, frais bancaires, frais de transport, déplacements, assurances, permis, pertes et invendus, comptabilité, administration, etc. !





Bloc 2 - Coût de revient et analyse des ventes

Mini étude de cas : Où est passé mon argent?

Élément	Coût
Bleuets	1,00 $
Sucre	0,50 $
Pectine	0,25 $
Pot et couvercle	1,50 $
Étiquette	0,25 $
Coûts oubliés	+ 1,50 $
Coût réel	**5,00 $**

Julie fait-elle réellement 3,50 $ de profit par pot?

Profit = prix de vente - coût réel

Profit = 7,00$ - 5,00$ = **2.00$**

Et non pas 3,50$ de profit par pot…

Marge = 28,6% , au lieu de 50% estimé!

Bloc 2 - Coût de revient et analyse des ventes

Définitions et composantes du coût de revient

COÛT DE REVIENT :

Comprend toutes les ressources nécessaires pour produire, emballer, vendre et livrer un produit.

Oublier quelques dollars par unité peut rapidement transformer un produit "rentable" en un produit vendu à perte.



Bloc 2 - Coût de revient et analyse des ventes

Définitions et composantes du coût de revient

Coût de production : Ce qu'il en coûte pour fabriquer le produit : matières premières, main-d'œuvre de production, énergie, emballage, etc.

VS

Coût de revient: Le coût complet du produit : coût de production + les autres frais nécessaires pour le vendre et exploiter l'entreprise dont les coûts d'approvisionnement, coûts de distribution, coûts administratifs etc.

inclus :

Coûts variables : Coûts qui augmentent avec la quantité produite ou vendue.

- Ex. : bleuets, sucre, pots, étiquettes, main d'oeuvre etc.

Coûts fixes : Coûts qui restent relativement stables, peu importe le volume produit. Ils ne peuvent pas être attribués directement à un seul produit.

- Ex. : assurances, loyer, permis, marketing, amortissement de certains équipements, etc.

Coût de revient = tout ce que le produit doit absorber pour être réellement rentable.

Agro Boréal

Bloc 2 - Coût de revient et analyse des ventes

Réflexion ouverte sur la réalité en entreprise

1. **Quels sont les coûts les plus souvent oubliés dans votre entreprise?**
   a. Temps de travail, amortissements, frais de transport, pertes, certifications, frais administratifs
2. **Votre temps de travail est-il toujours calculé?**

3. **Est-ce que le coût de revient de vos produits est mis à jour lorsque les prix de vos différents fournisseurs augmentent?**

4. **Pendant combien de temps une entreprise peut-elle vendre à perte sans s'en rendre compte, à cause de coûts oubliés?**

Être rentable… est-ce suffisant?

SEUIL DE RENTABILITÉ :

- L'entreprise couvre ses coûts grâce à la vente de ses produits

ENTREPRISE PROFITABLE :

- Elle génère un surplus permettant de réinvestir, absorber les imprévus et se développer

ENTREPRISE VIABLE POUR L'ENTREPRENEUR :

- Elle permet aussi une rémunération adéquate des propriétaires, du temps de repos et une qualité de vie acceptable

Agro Boréal

Bloc 2 - Coût de revient et analyse des ventes

Profitabilité

1. **Forte concurrence**
   a. Produits subsituables, marques privées
2. **Pouvoir de négociation des acheteurs**
   a. Promotions et conditions commerciales des distributeurs
3. **Sensibilité au prix des consommateurs**

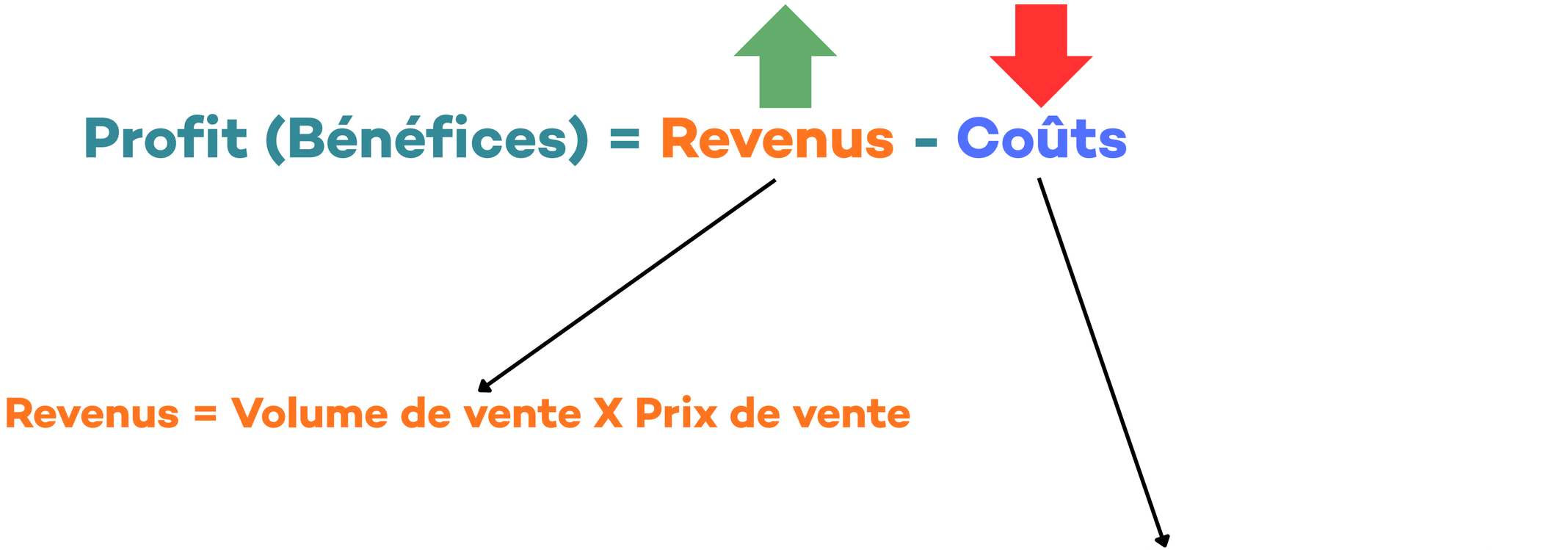
Profit (Bénéfices) = Revenus - Coûts

1. **Coûts des intrants variables**
   a. Matières premières, emballages, énergie, transport, etc.
2. **Coût de transformation élevés**
   a. Main-d'oeuvre, équipements, entretien, conformité, etc.

Agro Boréal

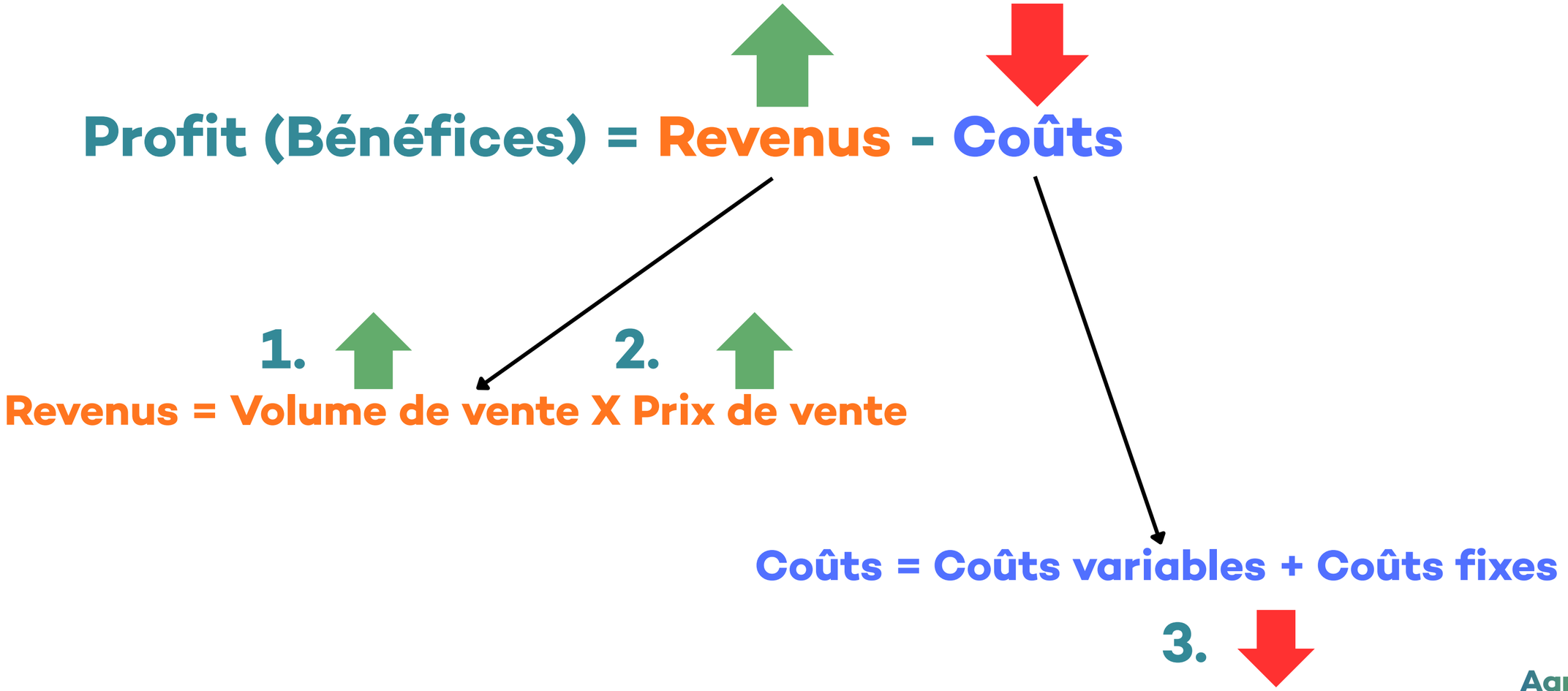
Bloc 2 - Coût de revient et analyse des ventes

Profitabilité : quelle stratégie adoptée?



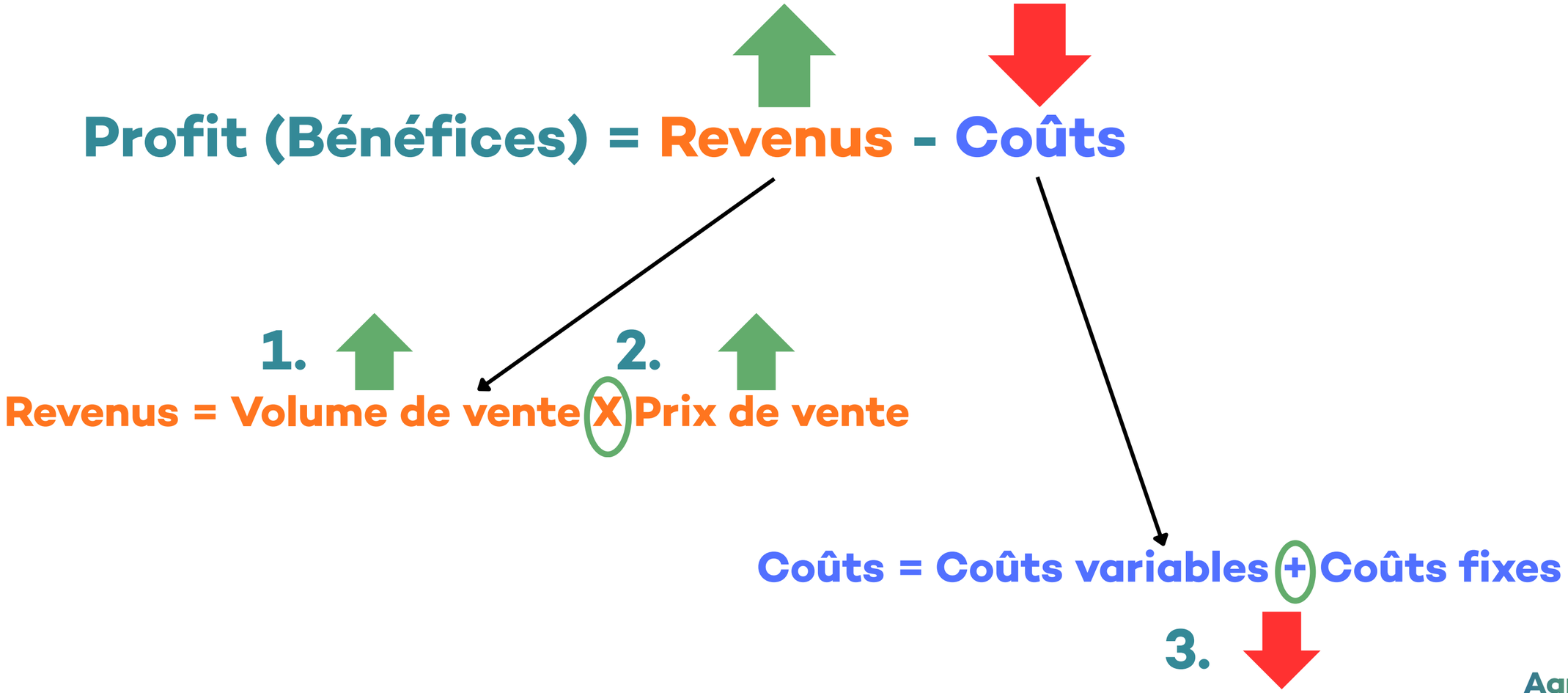
Bloc 2 - Coût de revient et analyse des ventes

Profitabilité : quelle stratégie adoptée?



Bloc 2 - Coût de revient et analyse des ventes

Profitabilité : quelle stratégie adoptée?



Agro Boréal

Bloc 2 - Coût de revient et analyse des ventes

Profitabilité : quelle stratégie adoptée?



Et si Julie améliorait 1 seul élément de 10 % ?

	Situation actuelle	Prix + 10 %	Volume + 10 %	Coûts variables de production – 10 %
Pots vendus	1 000	1 000	1 100	1 000
Prix par pot	7,00 $	7,70 $	7,00 $	7,00 $
Ventes totales	7 000 $	7 700 $	7 700 $	7 000 $
Coûts variables de production (3,00 $ par pot)	3 000 $	3 000 $	3 300 $	2 700 $ (2,70 $ par pot)
Coûts fixes	3 000 $	3 000 $	3 000 $	3 000 $
Profit	**1 000 $**	**1 700 $ (+ 700 $)**	**1 400 $ (+ 400 $)**	**1 300 $ (+ 300 $)**

Réduire les coûts permet d'économiser, développer des ventes rentables permet de créer de la richesse!

Bloc 2 - Coût de revient et analyse des ventes

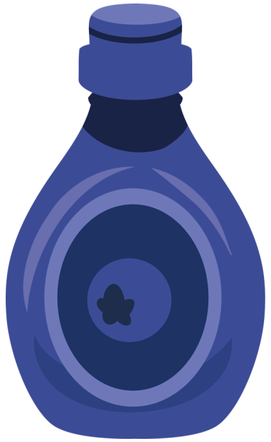
Mini étude de cas : Quel produit me rapporte de l'argent?

Mise en situation :

Julie maîtrise désormais son coût de revient et a davantage le contrôle des finances de son entreprise:
Elle continue de progresser et se pose une nouvelle question :

« Est-ce que tous mes produits contribuent réellement à la rentabilité de mon entreprise? »

Pour y répondre, connaître le coût de revient ne suffit plus.
Elle doit maintenant regarder en détail ce qui se vend, à quel prix et avec quelle marge.









Agro Boréal

Bloc 2 - Coût de revient et analyse des ventes

Seuil de rentabilité et marges de profit viables

Pour chaque produit, trois chiffres à surveiller :

- VOLUME DE VENTES : Combien d'unités je vends?
- CHIFFRE D'AFFAIRES : Combien de revenus génère-t-il?
- MARGE : Combien me reste-t-il une fois les coûts couverts?









Bloc 2 - Coût de revient et analyse des ventes

Seuil de rentabilité et marges de profit viables

Quel est le produit vedette de Julie ?

Produit	Volume vendu
Bleuets – petit panier	1 000
Bleuets – grand panier	600
Confiture – petit pot	800
Confiture – grand pot	300
Sirop de bleuets	500





Agro Boréal

Bloc 2 - Coût de revient et analyse des ventes

Seuil de rentabilité et marges de profit viables

Est-ce toujours le cas?

Produit	Volume vendu	Prix de vente	Chiffre d'affaires*
Bleuets – petit panier	1 000	5$	5 000 $
Bleuets – grand panier	600	10$	6 000 $
Confiture – petit pot	800	7$	5 600 $
Confiture – grand pot	300	12$	3 600 $
Sirop de bleuets	500	10$	5 000 $

*Chiffre d'affaire = Volume vendu x Prix de vente



Bloc 2 - Coût de revient et analyse des ventes

Seuil de rentabilité et marges de profit viables

Et maintenant, sur quel produit devrait-elle miser?

Produit	Volume vendu	Prix de vente	Chiffre d'affaires	Coût de revient par unité	Marge totale*
Bleuets – petit panier	1 000	5$	5 000 $	3$	2 000 $
Bleuets – grand panier	600	10$	6 000 $	6$	2 400 $
Confiture – petit pot	800	7$	5 600 $	5$	1 600 $
Confiture – grand pot	300	12$	3 600 $	8$	1 200 $
Sirop de bleuets	500	10$	5 000 $	7$	200 $

*Marge totale = (Prix de vente - Coût de revient) x Volume vendu

Agro Boréal

Bloc 2 - Coût de revient et analyse des ventes

Outil d'auto-diagnostic pour vos produits

OUI OU NON : Connaissez-vous bien la rentabilité de vos produits ?

- [ ] Je connais mes produits les plus vendus
- [ ] Je connais mes produits les plus rentables
- [ ] Je sais quels produits ont une marge trop faible
- [ ] Je sais quels produits sont complexes à produire par rapport à ce qu'ils rapportent
- [ ] Je sais quels produits sont en croissance ou en déclin
- [ ] Je sais quels produits performent le mieux selon mes canaux de vente
- [ ] Je sais sur quels produits je devrais miser, ajuster ou me questionner

À RETENIR : Un produit populaire n'est pas nécessairement un produit rentable !

Agro Boréal

Bloc 2 - Coût de revient et analyse des ventes

Outils d'analyse et d'aide à la décision

Règle du 80/20

Permet de classer les produits et d'identifier ce qui contribue réellement aux résultats et de voir où concentrer son temps et ses efforts

≈ 20 % des produits → ≈ 80 % des ventes

80/20 de Julie

Produit	Ventes ($)	% des ventes	% cumulé
Bleuets – grand panier	6 000 $	22,2 %	22,2 %
Confiture – petit pot	5 600 $	20,7 %	43,0 %
Bleuets – petit panier	5 000 $	18,5 %	61,5 %
Sirop de bleuets	5 000 $	18,5 %	**80,0 %**
Confiture – grand pot	3 600 $	13,3 %	93,3 %
Confiture de fraises des champs	400 $	1,5 %	94,8 %
Sirop de fraises des champs	350 $	1,3 %	96,1 %
Coulis de fraises des champs	250 $	0,9 %	97,0 %
Total	**27 000 $**	**100 %**	–

*Image générée avec l'intelligence artificielle à titre d'exemple

Focuser sur les produits qui rapportent le plus!

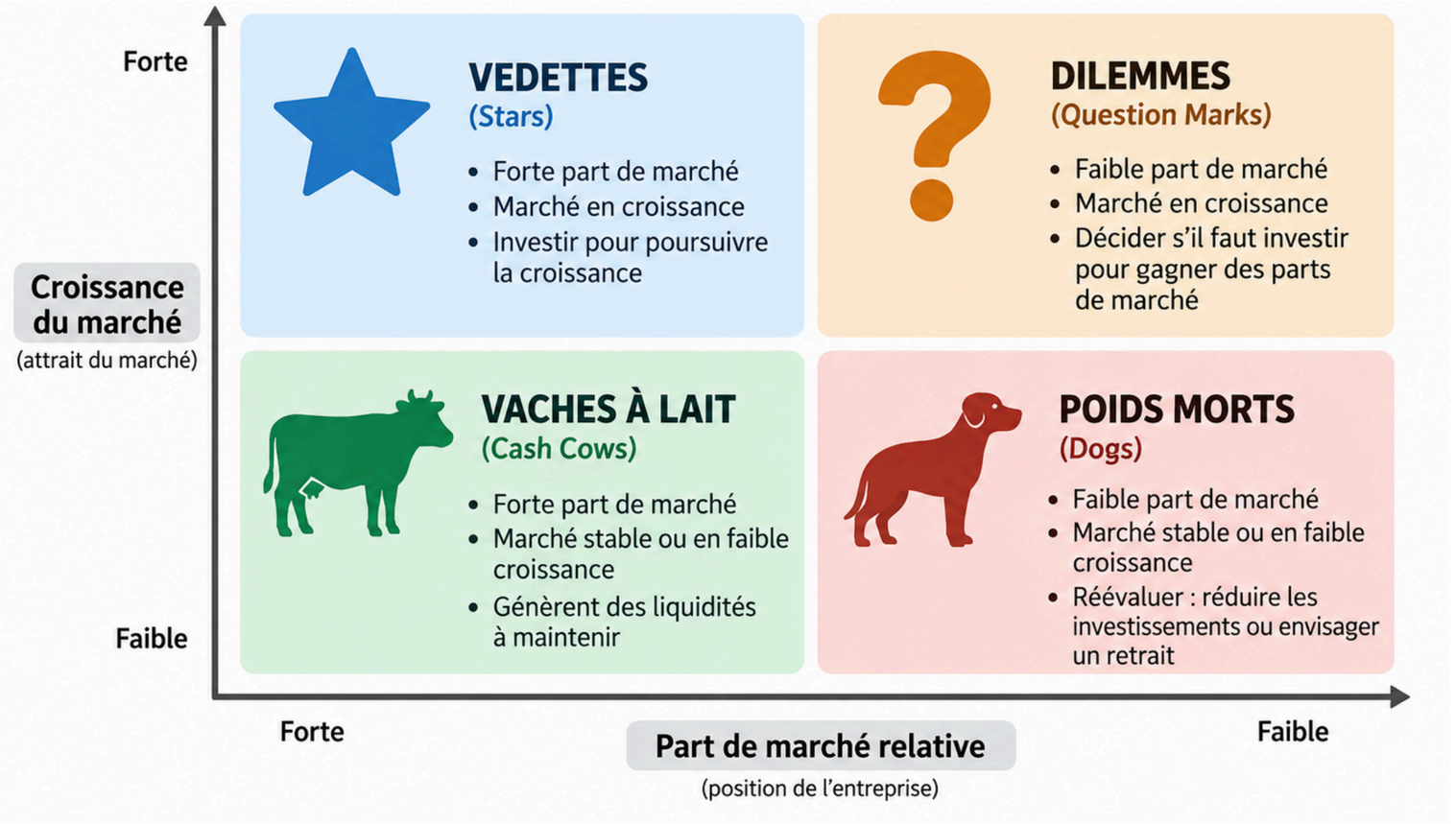
Agro Boréal

Bloc 2 - Coût de revient et analyse des ventes

Outils d'analyse et d'aide à la décision

Matrice BCG

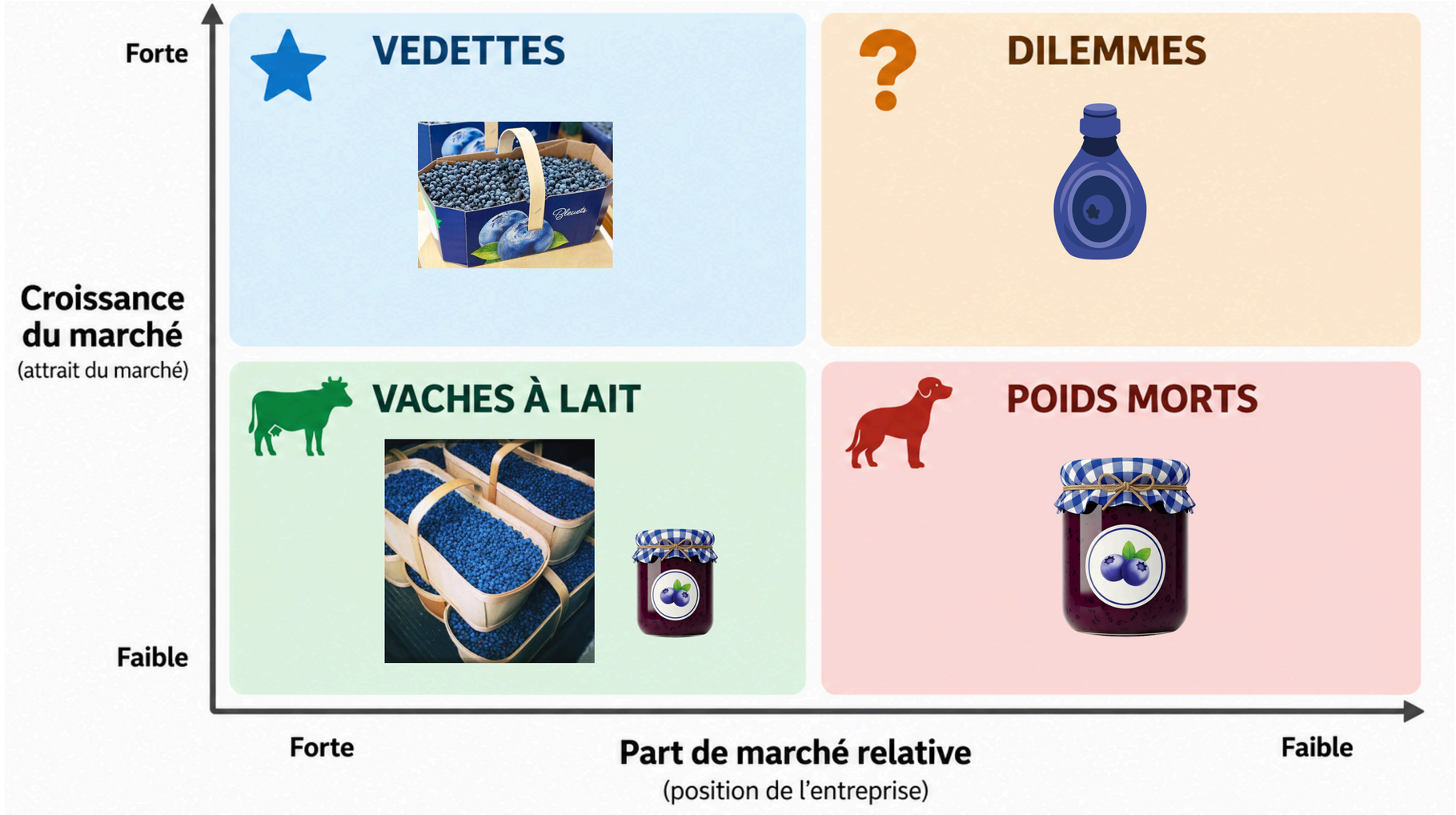
Permet de classer ses produits selon leur performance et leur potentiel afin de mieux décider où investir ses efforts.



Bloc 2 - Coût de revient et analyse des ventes

Outils d'analyse et d'aide à la décision

Matrice BCG de Julie



Bloc 2 - Coût de revient et analyse des ventes

À retenir : Analyser pour mieux décider

PRODUIT VEDETTE ET RENTABLE :

- Protéger, promouvoir, développer

PRODUIT POPULAIRE À OPTIMISER :

- Augmenter le prix? Réduire les coûts? Améliorer l'efficacité?

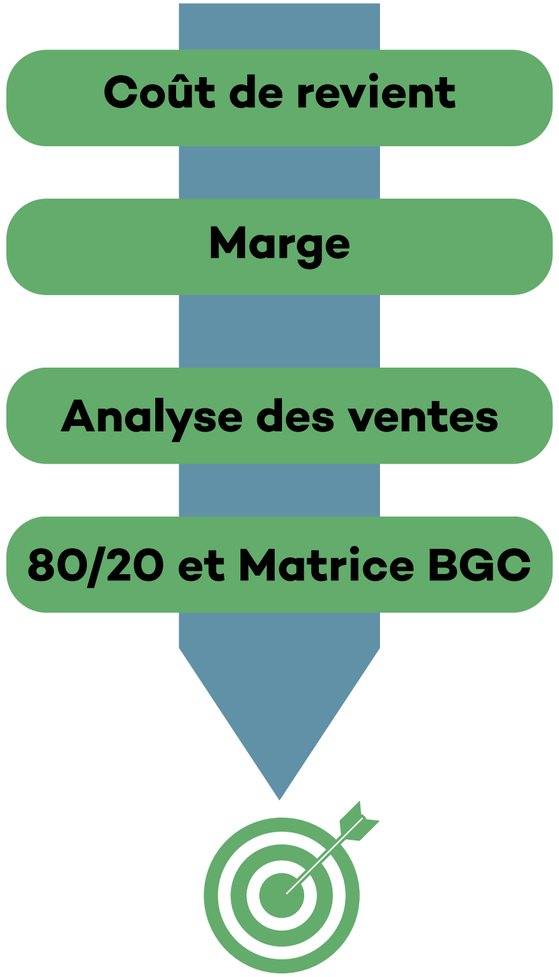
PRODUIT À FORT POTENTIEL :

- Faire connaître, promouvoir, améliorer la distribution

PRODUIT À QUESTIONNER :

- Modifier, repositionner... ou arrêter

Ne cherchez pas seulement à vendre plus. Cherchez à vendre ce qui contribue le plus à votre rentabilité!



Agro Boréal

Bloc 2 - Coût de revient et analyse des ventes

Boîte à outil des ressources clés

- **Guide - Alimenter l'expertise en transgformation bioalimentaire : CDBQ et Cintech Agroalimentaire**
  - Coût de revient et fixation du prix de rentabilité : p. 37 à 44

- **Comment calculer un coût de revient : Réseau des SADC + CAE**

- **Agrocalculateur - Outil Excel détaillé pour calculer le coût de revient : Agri-réseau**

- **7 étapes pour établir les bons prix pour vos produits et services : BDC**

- **Guide d'accompagnement au développement d'un projet agroalimentaire : AgroBoréal**
  - Étude de rentabilité : p. 24 à 26
  - Obligations de l'entreprise : p. 44

AgroBoréal

Créneaux d'excellence DU QUÉBEC

Merci! Questions?

Marielle Beaulieu, coordonatrice en développement agroalimentaire
mariellebeaulieu@agroboreal.com
418-556-6145
www.agroboreal.com