

# LES PILIERS D'UN DÉMARRAGE RÉUSSI EN TRANSFORMATION ALIMENTAIRE

Un tel démarrage repose sur des étapes clés, présentées ici de façon non exhaustive. Interconnectées, ces étapes doivent être réfléchies de façon globale. Elles évoluent souvent en parallèle au fil du projet.

## L'idée et l'étude de marché

Toute entreprise débute par une idée de produit. L'étude de marché permet d'évaluer cette idée en recueillant des données sur les besoins des consommateurs, le marché cible et l'environnement concurrentiel.

## Le plan d'affaires

Il sert à structurer le projet, à définir les orientations stratégiques et à mieux comprendre l'écosystème dans lequel l'entreprise évoluera. Il peut être amorcé dès que les grandes conclusions de l'étude de marché sont tirées.

## La rentabilité du modèle d'affaires

Ne pilotez pas à l'aveugle : assurez-vous que vos décisions mènent à un projet financièrement viable avant de faire le grand saut.

## L'emballage et l'étiquetage des produits

En rayon, votre produit n'a que quelques secondes pour convaincre. L'emballage est son armure et l'étiquetage est sa voix. Prêt à faire rayonner votre marque?

## Les permis et la réglementation

Derrière chaque produit qui séduit les consommateurs se cache une réglementation rigoureuse. Obtenir les bons permis et respecter les normes sanitaires est la fondation même de votre entreprise.

## Le local et le plan opérationnel

Le choix du local et l'organisation des opérations ont un effet direct sur l'efficacité, la conformité et les coûts. Le plan opérationnel permet de structurer les activités quotidiennes de production.

## Le développement du produit et sa fabrication

C'est l'art de perfectionner votre recette, de maîtriser les procédés de transformation et de propulser votre capacité de production. Le tout, sans jamais faire de compromis sur la qualité et la salubrité.

## La commercialisation des produits

Pour que votre produit trouve sa place dans le quotidien des consommateurs, rien ne doit être laissé au hasard. Cette étape clé synchronise votre positionnement de marque, vos techniques de promotion et votre réseau de distribution pour toucher votre cible.

## La constitution de l'entreprise

C'est le signal de départ officiel. C'est le moment excitant où votre projet prend un nom, un statut et une existence propre aux yeux du monde. Le premier jour du reste de votre vie d'entrepreneur.



## De l'idée à l'étude de marché

- Analysez la concurrence (directe et indirecte) présente sur le marché.
- Déterminez les avantages de votre produit par rapport à ceux de la concurrence.
- Définissez votre public cible, participez à des salons, sondez l'intérêt pour vos produits, identifiez les bons canaux pour rejoindre votre clientèle.
- Recherchez des statistiques, des études et des tendances qui montrent le potentiel de marché de votre produit.
- Estimez la demande à partir des données recueillies.



## Le plan d'affaires

- Rédigez votre plan d'affaires. Il est essentiel pour structurer votre projet et obtenir du financement.
- Cherchez des modèles existants sur le Web ou faites-vous accompagner pour la rédaction.



## La constitution de l'entreprise

- Déterminez la forme juridique qui vous convient le mieux.
- Consultez l'Office de la propriété intellectuelle du Canada avant de créer votre marque de commerce.
- Inscrivez-vous au Registraire des entreprises du Québec.
- Rédigez la convention d'actionnaires, s'il y a lieu, et faites-vous accompagner d'un avocat.
- Inscrivez-vous aux fichiers de la TPS et de la TVQ et à la rencontre d'accompagnement avec Revenu Québec.



## Le développement du produit et sa fabrication

- Décidez si vous souhaitez indiquer des allégations sur vos emballages ou obtenir des certifications.
- Mettez au point votre recette, déterminez les points critiques et standardisez.
- Trouvez tous vos fournisseurs d'ingrédients.
- Vérifiez la présence d'allergènes dans vos ingrédients.
- Calculez votre coût de revient par produit.
- Déterminez les formats d'emballage que vous offrirez.
- Déterminez la durée de vie de votre produit, pour les produits ayant moins de 90 jours de durée de conservation, et les directives de conservation optimales.
- Faites la mise à l'échelle de votre produit en lien avec le volume souhaité.
- Installez un registre de production et un système de traçabilité, et déterminez les analyses requises.
- Mettez en place de bonnes pratiques de fabrication et décidez si vous adoptez des systèmes qualité particuliers (HACCP, GFSI).



## Les permis et la réglementation

- Assurez-vous auprès de votre municipalité que le projet respecte les règlements d'urbanisme et vérifiez s'il est nécessaire d'obtenir un permis municipal.
- Vérifiez auprès de la Commission de protection du territoire agricole du Québec si une autorisation est requise pour la réalisation de votre projet en zone agricole.
- Communiquez avec le ministère de l'Environnement, de la Lutte contre les changements climatiques, de la Faune et des Parcs pour confirmer les exigences environnementales applicables.
- Prenez connaissance de la Loi sur les produits alimentaires et du Règlement sur les aliments (chapitre P-29) pour la vente au Québec.
- Suivez le cours en hygiène et salubrité du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation (MAPAQ), si votre activité l'exige.
- Vérifiez si vous avez besoin d'un permis auprès du MAPAQ et consultez PerLE Québec pour connaître les autres permis à obtenir.
- Si vous fabriquez des boissons alcoolisées, faites vos démarches de permis auprès de la Régie des alcools, des courses et des jeux et obtenez vos licences auprès de l'Agence du revenu du Canada.
- Vérifiez vos obligations légales concernant la modernisation de la collecte sélective auprès d'Éco Entreprises Québec.
- Vérifiez auprès de l'Agence canadienne d'inspection des aliments les exigences à respecter pour la vente hors Québec.



## La commercialisation des produits

- Déterminez vos circuits de commercialisation en fonction de la clientèle cible :
  - Ventes directes : sur place, en ligne, en marché public;
  - Ventes par un intermédiaire : supermarché, réseau HRI, distributeur.
- Planifiez la distribution des produits : par vous-même ou avec un distributeur, un grossiste ou un transporteur. Prenez en compte leur marge pour estimer votre prix de détail.
- Élaborez votre plan de commercialisation, votre stratégie de vente et votre budget commercial pour vous faire connaître et fidéliser votre clientèle.
- Créez votre image de marque et vos outils de communication, dont vos fiches produits.
- Développez vos points de vente par vous-même ou avec un courtier alimentaire.
- Pensez à vous enregistrer dans le Système électronique d'appel d'offres du gouvernement du Québec (SEAO) si vous ciblez le marché institutionnel.



## L'emballage et l'étiquetage des produits

- Définissez le type d'emballage à utiliser et évaluez sa recyclabilité.
- Élaborez l'étiquette de vos produits, y compris le tableau de la valeur nutritive et le symbole nutritionnel sur le devant de l'emballage, le cas échéant.
- Obtenez vos codes-barres auprès de GS1 Canada si nécessaire, selon les marchés ciblés.



## Le local et son plan opérationnel

- Déterminez quel sera votre modèle d'affaires selon votre lieu de production : cuisine domestique (100 kg/mois), cuisine commerciale, production à forfait ou mutualisation des ressources.
- Énumérez les équipements nécessaires et leurs coûts selon la demande estimée et votre capacité de production.
- Aménagez le local en optimisant la circulation, la « marche en avant », et en respectant la réglementation.
- Planifiez la gestion des rejets de production.
- Identifiez les postes clés et votre besoin de main-d'œuvre.



## La rentabilité du modèle d'affaires

- Calculez votre prix de détail. Comparez-vous à la concurrence et n'oubliez pas d'inclure votre temps.
- Calculez votre seuil de rentabilité.
- Estimez tous vos frais de démarrage, y compris un fonds de roulement.
- Identifiez vos partenaires financiers et déterminez votre mise de fonds. Informez-vous sur les programmes d'aide financière.
- Établissez vos prévisions financières sur trois ans, en vous basant sur l'étude de marché, votre capacité de production et vos besoins financiers.

**Pour aller plus loin,**  
communiquez avec votre  
conseiller régional en  
transformation alimentaire  
et consultez les outils offerts  
sur Québec.ca, dont  
les fiches de démarrage et le  
contenu sur la commercialisation.