

COMMENT FAIRE LA CONFIGURATION ? UNE AFFAIRE DE PRODUITS EN CONSERVE



Index

1. JE VEUX CRÉER MA PROPRE ENTREPRISE DE CONSERVES ! ET POUR CE QUI CONCERNE LES REPAS CUISINÉS ET QUOI ENCORE ?	4
2. LES FORMALITÉS ADMINISTRATIVES NÉCESSAIRES POUR CRÉER VOTRE PROPRE ENTREPRISE DE CONSERVES ET DE PLATS GASTRONOMIQUES PRÉPARATIONS	5
3. EXIGENCES LÉGALES	6
3.1 MANUEL DES PRÉREQUIS	7
3.2 MANUEL DE L'ARPA (ANALYSE DES RISQUES ET DES POINTS D'ANALYSE) CONTRÔLE CRITIQUE)	7
4. LANCEMENT DES ACTIVITÉS	8
4.1 ÉTUDE DE MARCHÉ Que fait mon concurrent ?	8
4.2 INSTALLATIONS ET ÉQUIPEMENT NÉCESSAIRE De quoi ai-je besoin pour faire mes conserves et les plats cuisinés ?	10
4.3 FOURNISSEURS À qui puis-je acheter des matières premières ou des ingrédients ? De quoi ai-je besoin pour mes conserves ou mes plats cuisinés ?	11
4.4 PROCESSUS DE PRODUCTION ET DISTRIBUTION Les clés du succès de votre repas en conserve ou prêt à l'emploi	12
4.5 FINANCEMENT	13
5. COMMENCEZ MAINTENANT ! IL EST MAINTENANT TEMPS DE PRODUIRE ET DE VENDRE !	14
5.1. PLAN DE MARKETING ET DE VENTE	14-15

CONSERVES ET PLATS CUISINÉS

Selon le code alimentaire espagnol, une conserve est un « produit obtenu à partir d'aliments périssables d'origine animale ou végétale, avec ou sans addition d'autres substances autorisées, contenues dans des récipients hermétiques appropriés, traités exclusivement par la chaleur, de manière à assurer leur conservation ».

Et les plats cuisinés « sont des produits obtenus par le mélange et l'assaisonnement de denrées alimentaires animales et végétales, avec ou sans addition d'autres substances autorisées, contenues dans des récipients hermétiques appropriés, traités par la chaleur ou par un autre procédé pour assurer leur conservation, et prêts à être consommés après un simple chauffage ».

Les conserves et les plats cuisinés peuvent être fabriqués à partir de viande, de poisson, de mollusques et de crustacés, de fruits et de légumes. Il va également de soi qu'ils doivent être en parfait état de consommation, issus de matières premières non altérées, ne présentant aucun signe de décomposition, avec une maturité et une taille appropriées. En outre, ils doivent être conditionnés dans des conditions techniques appropriées, avec des matériaux résistant aux traitements et à l'action des composants du produit, et avoir subi un processus de stérilisation afin de garantir une stabilité maximale et de détruire les éventuels germes et spores.

Les utilisations des conserves sont



nombreuses et grâce à elles, nous pouvons élaborer des plats spéciaux avec des ingrédients provenant de différents pays hors saison ou pour accompagner les menus, soit en tant que plat d'accompagnement ou en tant qu'entrée.

Aujourd'hui, le marché exige de satisfaire les palais les plus sélectifs par des conserves gourmandes.

La principale différence entre ces conserves et les conserves standard est le système de production, basé sur des processus artisanaux qui utilisent les traditions locales et les produits locaux avec appellation d'origine, produits locaux ou km0.

Grâce aux conserves et aux plats cuisinés, nous pouvons nous débarrasser de presque tous les types d'aliments excédentaires et éviter le gaspillage alimentaire inutile. En outre, la stérilisation nous permet de revenir aux traditions du passé avec une production artisanale, sans conservateurs ni colorants d'aucune sorte.

Les conserves gourmandes sont un en-cas exquis qui, bien qu'emballé, n'a rien perdu de sa valeur nutritionnelle et de son essence. Cela demande de la sensibilité et beaucoup de détails.

Selon le rapport sur la consommation alimentaire en Espagne du ministère de l'Agriculture, de la Pêche et de l'Alimentation, en 2018, l'achat d'aliments en conserve a augmenté de 1,6 % en volume et de 4,8 % en valeur. La consommation par habitant est de 4,47 kg par personne et par an, soit une augmentation de 1,2 %. Il s'agit donc d'un marché en pleine croissance, avec un grand potentiel pour l'avenir.

**ÊTES-VOUS PRÊT À CRÉER
VOTRE PROPRE ENTREPRISE
DE CONSERVES ET
DE PLATS CUISINÉS
GASTRONOMIQUES ?
ON PEUT COMMENCER ?**

1. JE VEUX CRÉER MA PROPRE ENTREPRISE DE CONSERVES ET DE PLATS CUISINÉS ! ET MAINTENANT ?



LE MOMENT EST VENU DE PASSER DE L'IDÉE À L'ACTION. VOUS ALLEZ FAIRE LE GRAND SAUT, VOUS ALLEZ PRENDRE LA DÉCISION D'ENTRER DANS LE MONDE DES CONSERVES, DES PLATS CUISINÉS ET DES ALIMENTS EMBALLÉS, SOIT PARCE QUE C'EST UN SECTEUR QUI VOUS PLAÎT, SOIT PARCE QUE VOUS AVEZ LES CAPACITÉS ET LES CONNAISSANCES NÉCESSAIRES POUR LE FAIRE. SAVOIR-FAIRE PRÉREQUIS

Nous n'allons pas vous mentir, la création d'une entreprise est compliquée, implique de nombreux maux de tête et n'est pas toujours un jardin de roses. Cependant, il s'agit de votre rêve, de votre entreprise et, au final, l'effort est toujours récompensé. Vous verrez !

Il n'est pas facile de se lancer dans le secteur des plats préparés et des conserves. Le monde de l'alimentation exige des normes rigoureuses en matière de qualité, de sécurité alimentaire et de traçabilité, sans oublier la durabilité et la responsabilité sociale. Après tout, nous parlons de la santé et du bien-être des personnes qui consomment nos produits. C'est pourquoi la décision de créer une entreprise de mise en conserve de plats cuisinés ou de produits gastronomiques doit être mûrement réfléchi et bien pesée, avec ses avantages et ses inconvénients.

Votre passion pour la cuisine vous a probablement amené à prendre la décision de créer votre propre

entreprise de plats cuisinés et/ou de conserves gastronomiques.

Nous savons que vous le faites ! Alors si vous avez déjà pris votre décision, c'est parfait ! C'est parti !

Cela indique que vous êtes une personne avec des intérêts qui, à travers l'activité de plats cuisinés et/ou de conserves gastronomiques, cherche à transmettre votre amour de la gastronomie. Il est également conscient de l'importance d'une bonne alimentation pour prendre soin de notre corps et de notre esprit.

En outre, le rythme de vie effréné d'aujourd'hui fait de la préparation de plats préparés et de conserves gastronomiques un moyen intelligent d'entrer dans le domaine de la cuisine et de le faire d'une manière différente. Faciliter la vie des personnes qui, par manque de temps, de connaissances ou d'intérêt, ne savent pas ou ne peuvent pas préparer des plats savoureux et nutritifs comme ceux que vous proposez en conserve.

2.

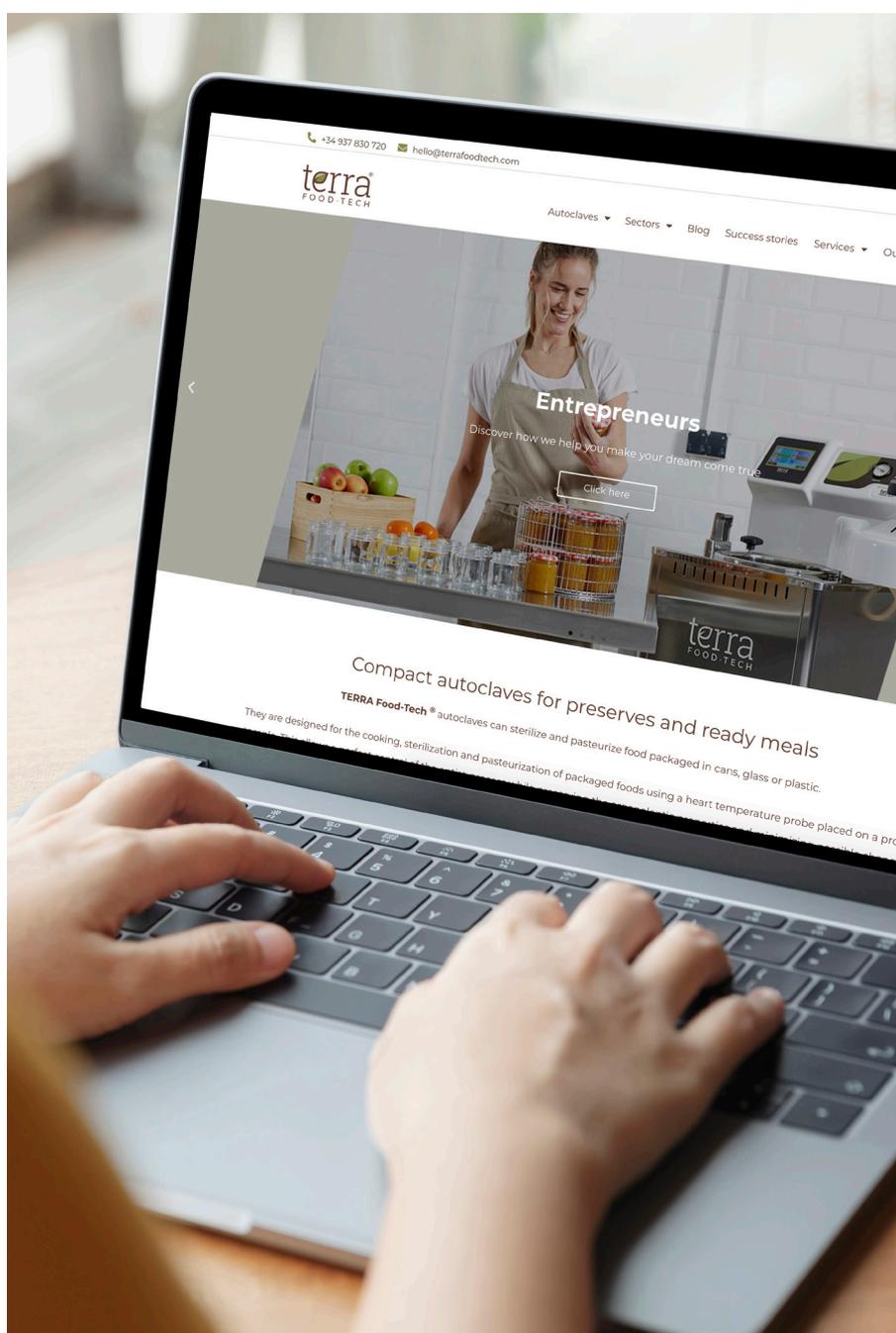
LES DOCUMENTS NÉCESSAIRES À LA CRÉATION DE VOTRE PROPRE ENTREPRISE DE CONSERVES ET DE PLATS CUISINÉS GASTRONOMIQUES

Tout d'abord, vous devez décider quelle forme juridique correspond le mieux à vos besoins. La plus courante est de devenir indépendant, en s'inscrivant au régime spécial des travailleurs indépendants (RETA) ou en utilisant le formulaire 037 en Espagne. Vous pouvez également opter pour d'autres formes, comme devenir une **coopérative** ou **créer une SL ou Limited Company**.

Tout cela implique de s'inscrire auprès de la Sécurité sociale, de payer vos cotisations respectives et également auprès de l'Administration fiscale sous l'épigraphe IAE correspondant à votre secteur, ainsi que de demander la licence d'activité.

Tout cela peut sembler un peu compliqué, c'est pourquoi nous vous conseillons de faire appel à une agence professionnelle qui se chargera de toutes les formalités administratives et rendra votre entreprise opérationnelle le plus rapidement possible.

**VOUS DEVEZ CHOISIR
UNE FORME JURIDIQUE ET
CRÉER VOTRE ENTREPRISE
(ENTREPRISE INDIVIDUELLE/
INDÉPENDANTE, PAR
OPPOSITION AUX SOCIÉTÉS
COOPÉRATIVES ET AUX
SOCIÉTÉS SL).**



3. EXIGENCES LÉGALES

Le secteur alimentaire, comme il est normal, est l'un des secteurs les plus stricts et l'un de ceux qui ont le plus de réglementations à suivre pour démarrer une activité ou lancer un produit sur le marché. Cependant, ne vous découragez pas, il existe des entreprises spécialisées dans la préparation de toute cette documentation. Chez TERRA Food-Tech[®], nous avons des collaborateurs qui peuvent vous aider à remplir toutes les formalités et exigences légales.

En Espagne, la Ley de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común détermine que pour démarrer une activité économique, une Declaración Responsable doit être soumise au conseil municipal de la commune ou

s'adresser au Registro General Sanitario de Alimentos de la communauté autonome en question. Dans un document ou un autre, vous devez déclarer que vous vous conformez à toutes les exigences établies par les différentes réglementations concernant votre entreprise.

Cela signifie que vous devrez faire appel à un inspecteur sanitaire qui visitera personnellement votre boulangerie et vérifiera que vous disposez de tous les permis nécessaires et que vos locaux répondent aux conditions requises.

En outre, bien que le certificat de manipulation des denrées alimentaires ne soit pas obligatoire pour ouvrir une entreprise, il est requis pour les travailleurs, car il implique que toute personne travaillant

dans ce secteur possède les connaissances nécessaires pour éviter tout risque sanitaire.

Voici une liste de la documentation de base que vous devriez avoir. N'oubliez pas que cela peut varier en fonction de votre pays et de votre communauté autonome.

VOUS DEVEZ PRENDRE EN COMPTE ET SUIVRE TOUTES LES RÈGLES D'ÉTIQUETAGE, EMBALLAGE, RÉGLEMENTATION TECHNIQUE-SANITAIRE, ETC. QUI SONT DIFFÉRENTES POUR CHAQUE RÉGION ET/OU PAYS.



3.1 MANUEL DES PRÉREQUIS

- Plan de contrôle de l'eau utilisée pour la production de vos conserves et plats cuisinés ainsi que pour le nettoyage et la désinfection de vos installations.
- Plan de nettoyage et de désinfection de vos installations.
- Planifier la lutte contre les parasites et autres animaux indésirables.
- Planifier la formation du personnel et le renforcement des capacités en matière de sécurité alimentaire.
- Plan de contrôle des fournisseurs et des créanciers.
- Plan de traçabilité.
- Plan de contrôle de la température pour tous les équipements de chauffage et de refroidissement.
- Plan de maintenance des installations et des équipements utilisés.
- Plan allergène pour prévenir et garantir les informations présentées sur l'étiquetage.
- Plan de gestion des déchets conforme à la législation actuelle sur le tri et la réduction/élimination des déchets.

3.2 MANUEL HACCP (ANALYSE DES RISQUES ET MAÎTRISE DES POINTS CRITIQUES)

- Présentation de l'établissement et des prévisions de production.
- Description du produit et de ses caractéristiques.
- Circuit du produit dans l'installation.
- Organigrammes des processus de production
- Description des processus de production.
- Tableau des points critiques et des points de contrôle critiques.
- Mesures correctives en place.
- Nomination d'une équipe HACCP pour maintenir le système en place.
- Vérification du système de qualité.
- Contrôle de la documentation existante.
- Fiches techniques de tous les produits commercialisés.

En termes d'étiquetage, l'emballage doit comporter toutes les informations descriptives du produit : nom, ingrédients, identification du lot de production et date maximale de consommation, conformément au règlement 1169/2011 sur l'information des consommateurs. Ces données doivent être visibles et facilement lisibles et ne peuvent en aucun cas être cachées, modifiées ou altérées.

N'oubliez pas que vous devez conserver cette documentation à jour et dans vos dossiers, au cas où vous recevriez une inspection.

SOUVENEZ-VOUS :

dans le cadre de TERRA Food-Tech[®] nous avons des collaborateurs qui peuvent vous aider à remplir toutes les formalités et exigences légales.



4.

LANCEMENT DES ACTIVITÉS COMMENÇONS !

Une fois tous les documents préparés, il est temps de se concentrer sur votre marque, votre concurrence et d'autres aspects sans lesquels l'opération ne serait pas réalisable. Soyez attentifs car nous allons détailler ci-dessous des éléments qui, bien qu'ils passent souvent inaperçus, sont essentiels au bon développement de votre nouvelle entreprise de plats préparés et de conserves gastronomiques.

4.1 ÉTUDE DE MARCHÉ : QUE FAIT MA CONCURRENCE ?

**VOUS DEVEZ ÉTUDIER
VOTRE CONCURRENCE ET
OFFRIR UNE PROPOSITION
DE VALEUR UNIQUE ET DI-
FFÉRENTIELLE.**

Il est essentiel de connaître l'offre et la demande existantes et le type de client que vous souhaitez cibler pour prendre les bonnes décisions. De la demande sur vos acheteurs potentiels pour étudier vos concurrents afin de les surpasser.

L'étude de marché doit prendre en compte 4 axes fondamentaux :

1

ANALYSE DE L'OFFRE

Identifiez les entreprises qui proposent le même produit ou un produit similaire à celui que vous cherchez à offrir et voyez comment elles procèdent.

2

ANALYSE DE LA DEMANDE

Il s'agit de la création de votre client idéal, de ses habitudes de vie et de consommation, entre autres aspects.

3

ANALYSE DES PRIX

Étudiez le prix de vente des produits similaires aux vôtres.

4

ANALYSE MARKETING

Quelles stratégies vos concurrents utilisent-ils pour commercialiser leurs conserves, quelles techniques publicitaires utilisent-ils, etc.

L'outil le plus visuel et le plus pratique pour visualiser clairement tous ces points est de réaliser un diagnostic SWOT (également connu sous le nom de SWOT), qui vous permettra de clarifier les faiblesses et les forces de votre entreprise et/ou produit en tant qu'éléments internes, et en tant qu'éléments externes vous pourrez élucider les menaces et les opportunités offertes par le marché.

Ces informations devraient vous aider à jeter les bases de votre entreprise et à y construire vos propres piliers, en cherchant à fournir une valeur différentielle et rentable.



SWOT



FAIBLESSES

Faiblesses et inconvénients de votre entreprise



MENACES

Les facteurs environnementaux qui pourraient mettre votre entreprise en danger



POINTS FORTS

Les forces, capacités, ressources et avantages de votre entreprise



OPPORTUNITÉS

Facteurs environnementaux positifs et favorables pour votre entreprise

4.2 INSTALLATIONS ET ÉQUIPEMENTS NÉCESSAIRES : DE QUOI AI-JE BESOIN POUR FAIRE MES CONSERVES ET MES PLATS CUISINÉS ?

Pour une production gastronomique, c'est-à-dire une production à petite échelle ou semi-industrielle, il est indispensable de disposer d'installations appropriées, qui doivent en premier lieu répondre aux exigences sanitaires et de protection civile établies pour ce type de production :

- Sols et murs en matériaux faciles à nettoyer.
- Revêtement de sol antidérapant et résistant aux rongeurs.
- Des systèmes de fermeture des fenêtres qui empêchent le passage de contaminants ou de parasites.
- Espaces pour les matières premières et les produits finis.

En outre, les locaux doivent être accessibles par la route et disposer de toutes les installations nécessaires. les infrastructures d'électricité, de gaz et d'eau nécessaires.

En termes d'équipement nécessaire, vous devriez avoir les éléments suivants:

- Un réfrigérateur
- Un autoclave
- Un four
- Un micro-ondes
- Plusieurs plaques à induction

En ce qui concerne l'autoclave, selon le code alimentaire espagnol, il s'agit d'un équipement obligatoire pour la stérilisation correcte des denrées alimentaires emballées.

Une autre option à garder à l'esprit est que certaines administrations offrent la possibilité de mettre en œuvre la viabilité de notre entreprise de conserves et de plats cuisinés gastronomiques par le biais de boulangeries collectives ou communautaires.

Des espaces partagés qui disposent de toutes les machines nécessaires pour réaliser notre production sans avoir à investir excessivement dès le départ et ainsi pouvoir vérifier la viabilité de notre entreprise et avoir des conseils pendant le démarrage de l'activité.



VOUS DEVREZ ÉTUDIER L'ESPACE ET L'ÉQUIPEMENT NÉCESSAIRES POUR POUVOIR PRODUIRE VOS PROPRES CONSERVES ET PLATS CUISINÉS EMBALLÉS.



4.3 FOURNISSEURS À QUI PUIS-JE ACHETER LES MATIÈRES PREMIÈRES OU LES INGRÉDIENTS DONT J'AI BESOIN POUR MES CONSERVES OU MES PLATS CUISINÉS ?

Les marchés d'approvisionnement constituent l'option la plus rentable pour se procurer les matières premières nécessaires. Cependant, s'il est vrai qu'aujourd'hui, il existe d'autres moyens tels que :

- Ayez votre propre potager et faites des conserves avec les fruits et légumes que la terre vous donne.
- Traiter directement avec le producteur, qu'il soit agriculteur, éleveur, apiculteur, etc.
- Approvisionnement par le biais d'intermédiaires, qui se chargent du choix et du transport des matériaux requis.
- Utiliser les entités qui emploient des personnes en risque d'exclusion sociale et qui se consacrent à la production de fruits et légumes.

Grâce à cette dernière option, votre entreprise aura la valeur ajoutée d'un engagement envers les personnes, l'environnement et le développement durable.

**IL EST ESSENTIEL DE
CHOISIR LES BONS
FOURNISSEURS POUR
L'ACHAT DE MATIÈRES
PREMIÈRES OU D'UTILISER
NOS PROPRES SURPLUS,
DANS LE CAS DES
RESTAURANTS ET DES
AGRICULTEURS.**

4.4 PROCESSUS DE PRODUCTION ET DE DISTRIBUTION : LES CLÉS DU SUCCÈS DE VOTRE REPAS EN CONSERVE OU PRÊT À L'EMPLOI

VOUS DEVREZ TROUVER LA MEILLEURE FAÇON DE FABRIQUER VOS PRODUITS ET DE LES DISTRIBUER AFIN QU'ILS PUISSENT ATTEINDRE LE PLUS GRAND NOMBRE DE PERSONNES POSSIBLE.

Dans les processus de production et de distribution, de nombreux détails doivent être pris en compte. Lors du traitement, il est essentiel de garder à l'esprit que chaque aliment nécessite un traitement spécifique. En ce qui concerne la cuisson, le conditionnement et la stérilisation de vos conserves et plats cuisinés, nous vous conseillons de faire appel à un laboratoire spécialisé en technologie alimentaire pour évaluer votre processus de production, vos formulations, vos ingrédients, le type de conditionnement et les garanties de qualité et les dates de consommation maximale.

D'autre part, vous devez également penser à la distribution ultérieure de votre produit, y compris l'étiquetage et l'emballage.



Les bocaux en verre offrent une durée de conservation plus longue et peuvent être transportés partout.



Alors que le plastique est plus résistant et permet un meilleur stockage.



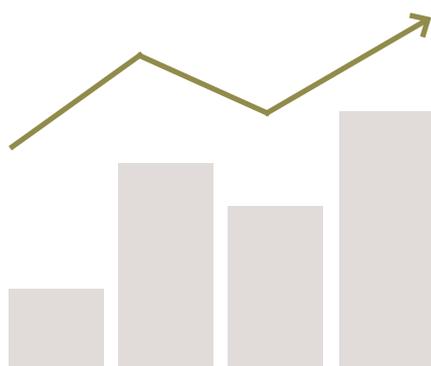
Rappelez-vous que l'achat d'un autoclave TERRA Food-Tech[®] comprend un premier service de consultation de base pour le lancement de votre produit. Notre service de consultation et de support technique pour la production de conserves vous aidera et vous guidera dans tout ce dont vous avez besoin.

4.5 FINANCEMENT

VOS PROPRES CONSERVES DEVRONT PAYER VOTRE INVESTISSEMENT.

Si vous avez besoin d'emprunter de l'argent, nous vous conseillons de rédiger un plan d'affaires à présenter aux institutions financières ou aux investisseurs potentiels.

L'argent ne tombe pas du ciel et vous le savez. Toute entreprise a besoin de financement et, bien que c'est un travail difficile qui implique de frapper à la porte de nombreuses banques pour demander un prêt ou une ligne de crédit. Cela peut être facilité par un plan d'affaires élaboré, que vous utiliserez également pour présenter votre entreprise aux institutions et entités nécessaires à la recherche de subventions et d'autres types de soutien financier.



En outre, le plan d'affaires vous aidera à définir et à être encore plus clair sur votre ligne d'action, c'est pourquoi nous vous recommandons de le réaliser même si vous n'avez pas besoin de financement afin de pouvoir évaluer beaucoup mieux la viabilité de votre idée.

4.5.1 PLAN D'AFFAIRES

Votre plan d'affaires, en plus d'inclure des éléments de base tels que le nom de votre entreprise, un résumé de votre activité et une description de vos produits et/ou services, doit également inclure :

- Organisation de la société.
- Objectifs à court, moyen et long terme.
- Étude de marché avec un diagnostic SWOT ou FFPM.
- Source de capital et de financement.
- Les attentes financières : prévision des bénéfices, gestion des coûts, etc.
- Plan de mise en œuvre.
- Plan de marketing et de vente.
- Alliances ou accords.

5. COMMENCEZ MAINTENANT ! IL EST MAINTENANT TEMPS DE PRODUIRE ET DE VENDRE !

NOUS VOUS CONSEILLONS D'ÉTUDIER ET DE BIEN DÉFINIR VOTRE IMAGE DE MARQUE ET CELLE DE VOTRE PRODUIT, DE CRÉER UN SITE WEB ET D'ÊTRE PRÉSENT SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX, AINSI QUE DE PROFITER DES MULTIPLES CANAUX DE DISTRIBUTION ACTUELS TELS QUE LA VENTE EN LIGNE ET/OU LA DISTRIBUTION DANS DES MAGASINS PHYSIQUES AFIN D'ATTEINDRE UN PLUS GRAND NOMBRE D'ACHETEURS.

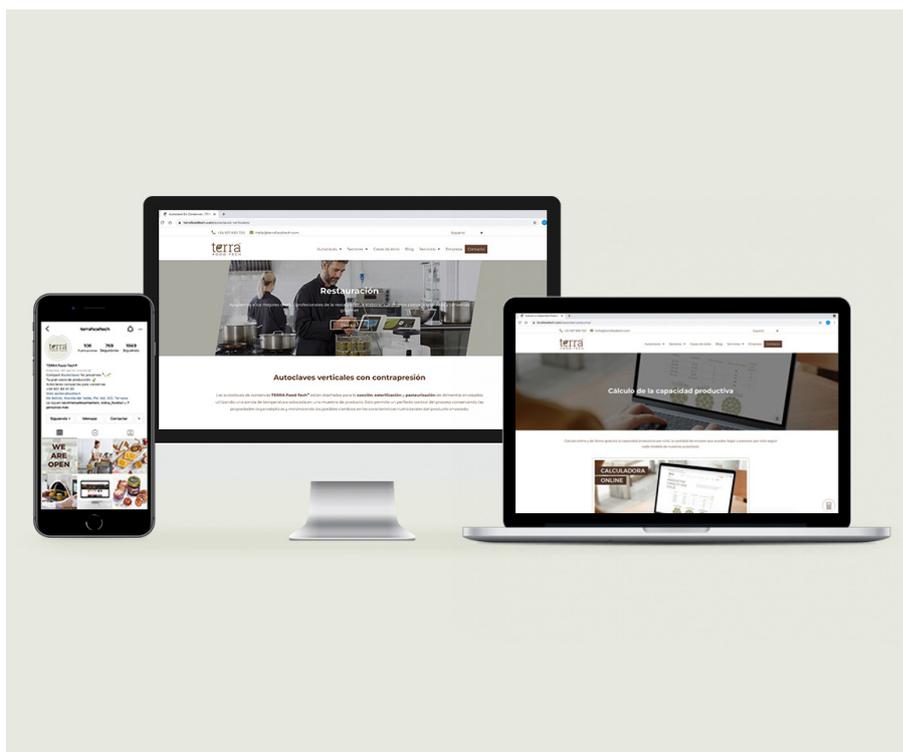
5.1 PLAN MARKETING ET PLAN DE VENTE

Bien que dans un plan d'affaires tous les points soient décisifs, nous mettons l'accent sur cette section et la valorisons séparément pour son ampleur et son importance, car elle englobe de nombreux domaines qui sont parfois, par ignorance, négligés, inaperçus.

En raison de la concurrence accrue, notamment en ligne, il est de plus en plus important de se faire connaître et d'établir le positionnement de votre produit ou service sur le marché, c'est-

à-dire votre image et ce que les clients pensent de vous. La liste des éléments à prendre en compte est infinie, car outre la philosophie et la mission de notre entreprise, nous devons également tenir compte de multiples aspects :

- Les préoccupations et les intérêts de nos différents consommateurs.
- Si nous voulons nous différencier par le prix et/ou la qualité de notre produit.
- Notre image et nos actions publicitaires.



5.1.1 SOIGNEZ VOTRE IMAGE DE MARQUE ET CRÉEZ UNE STRATÉGIE DE VENTE

Afin de générer une image de marque et d'établir une stratégie de vente, nous vous conseillons :

- Créez un logo attrayant qui définit votre proposition de valeur, ce qui vous rend vraiment unique et différent des autres.
- Concevez des emballages et des étiquettes pour vous démarquer de vos concurrents.
- Disposez de votre propre site web où vous pourrez expliquer les vertus de votre produit et, si vous le souhaitez, d'une boutique en ligne pour toucher directement vos consommateurs, sans intermédiaire.

- Et n'oubliez pas d'être présent sur les réseaux sociaux où vos clients interagissent afin de générer de la notoriété, c'est-à-dire de faire connaître votre marque pour que vos consommateurs potentiels s'en souviennent et entendent parler de vous.
- Vous pouvez également faire de la publicité au niveau local ou sur Internet pour atteindre davantage de clients potentiels.
- Vous pouvez aussi profiter des possibilités offertes par les médias sociaux pour vendre vos produits directement sur Facebook ou Instagram, ou vous rendre sur des portails en ligne ou des boutiques qui peuvent vendre votre produit.

Vous n'êtes pas seul ! Il est impossible de tout faire soi-même, c'est pourquoi nous vous recommandons de faire

appel à des agences de publicité ou à des graphistes professionnels. Vous pouvez penser que cette section est la plus insignifiante, mais une bonne communication peut faire la différence entre le bien et l'excellence, surtout lorsqu'il s'agit de vos ventes.

LE GRAND MOMENT EST ARRIVÉ !

Une fois que vous aurez analysé et travaillé tous les points que nous avons détaillés, le moment le plus facile viendra, celui que vous faites le mieux : produire vos conserves ou vos plats cuisinés conditionnés pour la vente.



OSEZ-VOUS ?

BIENVENUE DANS LE MONDE PASSIONNANT DES CONSERVES GOURMANDES ET DES PLATS CUISINÉS EMBALLÉS !

**DE TERRA FOOD-TECH®
NOUS VOUS OFFRONS LA MEILLEURE
SOLUTION TECHNOLOGIQUE
POUR PRODUIRE VOS PROPRES
PLATS CUISINÉS ET CONSERVES
GASTRONOMIQUES.**

- Équipement conçu pour **cuire**, **pasteuriser** et **stériliser** tout aliment dans tout type de récipient.
- Facile à utiliser, avec un écran tactile, avec une capacité de stocker **jusqu'à 50 programmes** pour réaliser jusqu'à cinquante produits différents.
- Capacité de production flexible, avec des équipements de **33 à 175 litres**.
- Cycles programmables par **température de 50°C à 130°C**.
- Support professionnel spécifique pour les restaurateurs, les cuisiniers et les chefs, les entrepreneurs et les producteurs locaux**, nous fournissons des formations, une préparation technique et des conseils personnalisés pour le démarrage et le développement de vos produits.



L'achat comprend un service de conseil alimentaire comprenant :

- Évaluation initiale.
- Analyse de la productivité.
- Rapport technique sur le traitement par autoclave.
- Tests de stabilité sur les cuisinières.
- Recommandations.
- Conseils techniques par téléphone et par courrier électronique.



Calculez votre capacité de production par cycle à l'aide de notre calculateur en ligne gratuit.



téléchargez votre rapport en PDF
www.terrafoodtech.com



Contactez-nous pour plus d'informations

www.terrafoodtech.com

+34 937 830 720

