



Fiche technique

Rédigée par le CIVAM BIO 09 et ERABLES 31



Calculer ses prix de revient pour définir ses prix de vente

Pour conforter la viabilité et la pérennité des exploitations maraîchères biologiques de l'Ariège et de la Haute-Garonne, Richard LAIZEAU, arboriculteur et consultant en gestion, est intervenu auprès des producteurs au cours d'une formation de deux jours.

L'objectif était d'accompagner les producteurs à calculer les prix de revient de leurs productions afin qu'ils fixent des prix de vente rémunérateurs, juste pour les consommateurs et assurant la durabilité de la filière.

Notion de prix de revient

Définition

Le prix de revient est la somme de toutes les charges nécessaires à la conception du produit final. Le calcul des prix de revient dépasse l'approche purement comptable pour approcher au plus près la réalité du terrain.

Pour qu'une ferme soit viable, le prix de revient doit être **inférieur** au prix de vente.

Le calcul du prix de revient se différencie de l'approche comptable pour **correspondre plus précisément à la réalité du terrain**, notamment en tenant compte de la durée de vie réelle des investissements et non de leur durée d'amortissement comptable.

Par exemple, dans l'approche « prix de revient », un cultivateur aura une durée de vie réelle d'au moins 10 à 20 ans, alors qu'il sera amorti sur 5 ans dans l'approche comptable.

Intérêts

Le prix de revient permet de **vérifier la viabilité de la ferme** et d'**ajuster ses prix de vente, ses pratiques techniques, son organisation** et aussi de **prévoir** au plus près de la réalité et en connaissance de causes, **les conséquences économiques de ses choix** (par exemple un investissement ou l'embauche d'un salarié), c'est donc un outil de gestion prévisionnel très intéressant.

Une fois les aspects techniques maîtrisés par le paysan et les choix d'investissements bien adaptés au projet, **le prix de vente reste le seul levier qui permet de faire évoluer le chiffre d'affaire et le bénéfice**.

A noter que lorsque l'on augmente le prix de vente d'un produit, les charges n'évoluent pas donc c'est directement le bénéfice qui est impacté.

Par exemple pour un chiffre d'affaires de 25 000€ avec 12 000€ de bénéfices, si on augmente le prix de vente de 10%, le chiffre d'affaires est de 27 500€ et les bénéfices sont de 14 500 €, sans aucun travail supplémentaire ! Donc dans cet exemple, le prix augmente de 10 % et le bénéfice augmente de plus de 20 % !

Pourquoi calculer ses prix de revient ?

Viabilité

La **maîtrise des prix de revient** est **une des bases** du métier de producteur.

En effet, pour qu'un système soit **viable**, la rémunération des maraîchers doit provenir essentiellement du prix de vente de leurs produits. D'où l'intérêt de fixer un prix de vente rémunérateur et permettant à la structure de faire face à ses besoins.

Autonomie

Pour être autonome, un producteur doit maîtriser ses produits de la production à la commercialisation.

La fixation des prix de vente doit ainsi être réfléchie pour être à l'intersection entre le producteur et le consommateur.

L'autonomie se mesure également sur l'indépendance financière de la ferme. C'est dans ce sens, que le prix de vente doit intégrer une part pour l'autofinancement.

Comment calculer ses prix de revient ?

Le prix de revient comprend plusieurs composantes dont il faut connaître les valeurs,
Il existe un outil créé par des producteurs et facile d'utilisation, pour aider à calculer ses prix de revient.
Ci-dessous sont détaillées les données à connaître pour pouvoir utiliser cet outil.

La Main d'Oeuvre

Le travail de toutes les personnes actives sur l'exploitation doit être pris en considération : celui du chef d'exploitation, éventuellement du conjoint, des salariés et aussi celui des personnes aidant sur la ferme. Pour consolider la pérennité de l'exploitation, tout doit être chiffré.

Il est donc nécessaire de **connaître le coût horaire** (salaire + charges) de chaque personnes et le **nombre d'heures passées sur chaque atelier**. Dans un premier temps, en intégrant le global ferme, ce travail peut se faire par la clé de répartition, moins finement, mais plus rapidement.

La clé de répartition

Pour être le plus proche de la réalité, on utilise une clé de répartition, qui est une combinaison de plusieurs critères: **surfaces cultivées, quantités récoltées, chiffres d'affaires, temps de travail,...**

Elle sert dans l'affectation des charges et notamment pour tout ce qui a été mis dans la case « global ».

Pour pouvoir additionner les différents critères, ils doivent être mis sous forme de pourcentage (fait automatiquement par l'outil).

Il est possible d'ajouter, pour chaque production, une pondération pour risques : **un pourcentage de perte**, liés à la production, au stockage et/ou au marché.

Le Matériel

Dans ce calcul du prix de revient, on définit pour le matériel **sa valeur de remplacement** (le producteur doit être en capacité de pouvoir remplacer un outil qui tombe en panne) et **sa durée d'utilisation** (le producteur la choisit de manière à être réaliste).

Pour simplifier les calculs, **certains matériels peuvent être regroupés**, par exemple le petit matériel manuel et certains outils tractés.

Prix de revient total

Pour finaliser le calcul du prix de revient, le producteur doit prévoir les charges pour la ferme : loyer terrain, loyer bâtiment, eau, électricité,... toutes **ces charges sont détaillées dans l'outil**.

Lorsque toutes ces données sont renseignées reporter les quantités par produit, les prix,...

Leur étude permettra au producteur de faire des choix, modifier certaines pratiques,...

Du prix de revient au prix de vente

Pour assurer la viabilité de l'exploitation, le prix de vente doit être plus élevé que le prix de revient.

En effet, pour obtenir le prix de vente, il faut ajouter au prix de revient la TVA (5,5%) et une marge de sécurité (de 10 à 20%).

La marge de sécurité permettra :

- le développement de l'exploitation,
- l'autofinancement des projets,
- la recherche: nouveaux produits, formations,...
- et la consolidation de la trésorerie de l'exploitation et du fond de roulement.

S'il apparaît que le prix de vente est trop élevé, le producteur doit s'interroger sur ses pratiques et réfléchir à la manière d'améliorer, de changer ou de modifier son système cultural : par exemple amélioration des rendements, du temps passé au désherbage, à la commercialisation,...

Le calcul du prix de revient permet donc également de prendre du recul par rapport à la gestion de l'exploitation et des cultures.

Cet outil permet enfin d'aider le producteur à prendre des décisions : vérifier la pertinence d'un investissement ou d'une embauche.

Actions possibles en amont pour diminuer le prix de revient

Pour diminuer ses prix de revient, le producteur peut agir sur différents leviers :

Mutualisations entre producteurs

- Négocier les achats pour diminuer les charges : regroupement des volumes (commandes groupées),
- acheter du matériel en commun: ce qui permet d'acquérir du matériel plus performant,
- créer ou intégrer un groupement d'employeurs,
- favoriser l'entraide entre producteurs,
- partager des cultures avec des maraîchers voisins,...

Modifications des pratiques

- Augmenter le volume global pour amortir les charges fixes,
- arrêter les productions qui ne sont pas rentables,
- améliorer l'organisation du travail,
- augmenter ses performances techniques (participer à des formations),...

Actions possibles pour augmenter ses prix de vente

Le calcul des prix de revient peut également amener le producteur à améliorer ses pratiques commerciales pour justifier un prix de vente plus élevé.

La présentation

- Porter une attention particulière à la présentation du producteur et des produits,
- soigner la présentation de l'étal : harmonie des couleurs, volumes, diversité...
- modifier certains conditionnements : vente en bottes, barquettes,...

Les débouchés et la vente

- Choisir des débouchés adaptés au fonctionnement de son exploitation,
- revoir ses circuits de commercialisation, ses lieux de vente, le temps passé à la vente et son organisation,...
- prendre en compte la concurrence,...

La relation avec la clientèle et la communication

- Valoriser son travail et son engagement en agriculture biologique,
- valoriser la qualité et la fraîcheur de ses produits,
- proposer des dégustations de nouveaux produits,
- organiser des journées portes ouvertes de la ferme,
- afficher des photos des personnes en train de travailler sur la ferme,
- diffuser une lettre d'informations régulièrement : par exemple 1 par trimestre avec une nouveauté, un conseil pour jardiniers, ...
- donner des recettes,...

Photo stand Fabien



Fiche réalisée par :

CIVAM Bio 09 - Les Bios d'Ariège - Cottes - 09240 La Bastide de Sérou
Tél: 05 61 64 01 60 - civambio09@bioariego.fr - www.bioariego.fr

Avec le soutien de :



ERABLES 31 - Les Margalides - 601, route des Pyrénées - 31370 Poucharramet
Tél: 05 34 47 13 04 - erables31@biomidipyrenees.org - www.erables31.org



FRAB Midi-Pyrénées - Fédération Régionale des Agriculteurs Biologiques
61, allées de Brienne - BP 7044 - 31069 Toulouse Cedex
Tél: 05 61 22 74 99 - frab@biomidipyrenees.org - www.biomidipyrenees.org

