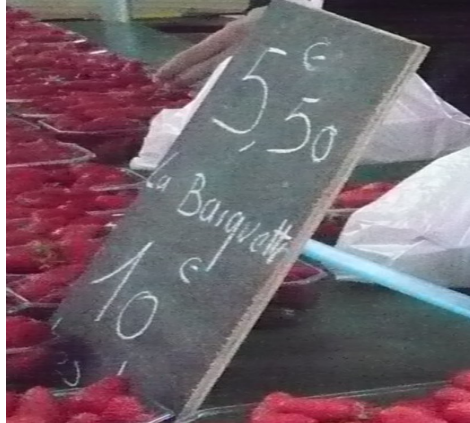


Circuits courts : quelle méthode pour établir son prix de vente ?



Si on interroge les agriculteurs sur le sujet, ils répondent spontanément et le plus souvent :
« *il faut se baser sur ses coûts de revient et sa marge* ».

Attention, n'oublions pas le marché et les consommateurs !

Petit exemple : Martin calcule le prix de vente de ses poireaux biologiques vendus dans une amap - sources « France Agricole 3313 - 11/12/2009 »

1 Coût de revient bord de champs

charges opérationnelles	175 €
charges de structures	127 €
coût du travail 120h X 14 €/h	1680 €
coût de revient =	1982 €

Pour 1500 Kg récoltés sur 50 ares 1982 € : 1500 Kg = 1,32 €/kg

2 Intégration des charges de structure non affectables

sur la base d'un ratio de 43 % des autres charges (référence comptable), charges de commercialisation et de distribution incluse

$$1,32 \text{ €} + (1,32 \times 43 \%) = 1,89 \text{ €/Kg}$$

3 Application de la marge

Martin détermine son prix de vente pour avoir une marge « d'exploitation » de 30 % (*)

$$1,89 \text{ €} + (1,89 \times 30 \%) = 2,46 \text{ €/Kg}$$

soit pour le consommateur avec 5,5 % de TVA : 2,59 €/Kg

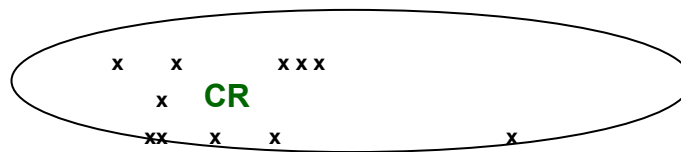
(*) D'après l'auteur cette marge d'exploitation doit permettre la couverture des risques et imprévus, de rémunérer trésorerie et capital, le travail ...

Quelques réflexions de bon sens commercial

Le nuage des coûts de revient (CR)

Martin utilise ici une méthode « comptable » qui fait appel à des références et des modalités d'affectation de charges. Pour être précis il faudrait calculer son coût de revient sur l'année écoulée (comptabilité), le coût de revient est alors, historique ou prévisionnel ? Chaque année ne se ressemble pas, chaque région non plus, encore moins chaque exploitation...

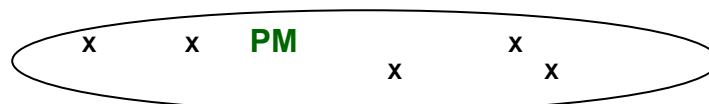
En fait, il n'existe pas un coût de revient mais **des coûts de revient** que l'on peut rassembler dans un Ensemble CR . Calculé « en moyenne » c'est **un indicateur** utile qui devrait être complété d'une analyse de groupe pour situer correctement la production de poireaux de Martin (écarts de productivité / avantages concurrentiels).



Le nuage concurrentiel (PM)

La méthode « commerciale » recommande de toujours tenir compte de la concurrence. Pour établir sa marge d'exploitation, Martin serait bien inspiré d'observer les prix sur son marché. On dit bien **son marché**, c'est à dire à un stade de distribution équivalent, un secteur géographique donné et à un moment donné de l'année.

Comme pour les coûts de revient il n'y a pas un prix du kilo de poireau, mais **des prix de marché** du poireau ... On peut de même, les rassembler dans un Ensemble PM



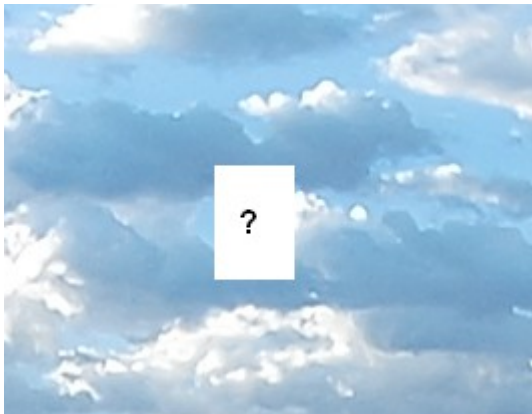
L'univers (le nuage) des prix psychologiques (PP)

Dans nos sociétés européennes 99,5 % des prix sont psychologiques. Le prix psychologique (ou d'acceptation) est le prix que le consommateur est prêt à payer pour un produit. Il est parfois bien éloigné de ce qu'une méthode comptable peut calculer, de ce que notre propre perception peut nous suggérer... Peut être que dans « bio, producteur ou amap ... », il y a un (des) champs psychologique(s) particulier(s) que Martin devrait explorer pour bien évaluer le niveau de sa fameuse marge...

Vous l'aurez compris: il y a là aussi un Ensemble de prix psychologiques PP

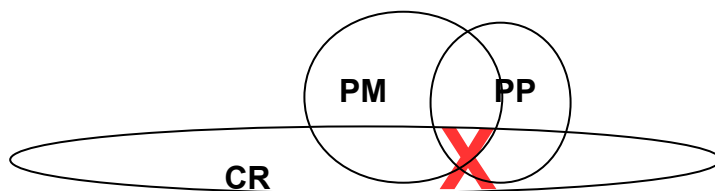


Alors dans tout ça, où est le juste prix ?



Réponse : dans « **X** » le sous ensemble / intersection des trois ensembles (nuages :CR, PM,PP).
C'est là que sont **tous les prix** permettant de prendre en compte à la fois et globalement :

- les coûts de revient **simplement pour ne pas travailler à perte,**
- les prix de la concurrence **pour être dans le marché et affiner son positionnement,**
- les prix psychologiques **pour créer de la valeur si le prix d'acceptation le permet.**



La marge n'est plus « d'exploitation » mais « commerciale ». Martin devra raisonner entre 10% à 90 % et choisir avec pertinence une (ou plusieurs) politique tarifaire conforme à ses objectifs professionnels et/ou personnels.

C'est un avantage essentiel des circuits courts !

Jean François Pinel - CA82

Juin 2018

Cette action de diffusion est cofinancée par l'Union européenne avec le Fond Européen Agricole pour le Développement rural en Occitanie et par l'Etat au travers du CasDar.



Avec la contribution financière
du compte d'affectation spéciale
«développement agricole et rural»