



Vendre ses produits au juste prix

Maryvonne Carlier
Accueil Champêtre en Wallonie
Pôle économique de DiversiFerm

Les Rendez-vous de la Diversification
Gembloux 27/01/2016





Accueil Champêtre
en Wallonie

DiversiFerm

DiversiFerm a pour mission d'accompagner les producteurs-transformateurs wallons dans leur démarche de diversification. Elle propose un triple encadrement : hygiénique, technologique et économique, 3 pôles de compétences réparties entre 4 structures financées par la Wallonie :

- pôle économique : Accueil Champêtre en Wallonie
- pôle technologique : - Ecole Provinciale d'Agronomie et des Sciences de Ciney
- Centre pour l'Agronomie et l'Agro-industrie de la province du Hainaut
- pôle hygiénique : Gembloux Agro-Biotech

Informations et contacts : www.diversiferm.be
infos@diversiferm.be

Avec le soutien de



Wallonie



Service public
de Wallonie





Cellule de coordination (ULg-GxABT)

**Encadrement
hygiénique**

**Encadrement
économique**

**Encadrement
technologique**

ULg-GxABT

ACW

CARAH

EPASC





Pourquoi la vente directe ?

- **Pour se réapproprier une certaine autonomie décisionnelle et économique = revenu « juste »**
- Pour le contact direct avec le consommateur
- **Pour créer ou maintenir un emploi : ! disponibilités et revenus attendus \neq**
- Pour répondre à une évolution sociétale de durabilité (local et de saison)





Vente directe ou Circuit-court ?

- **Vente directe :**
le producteur vend sa production directement au consommateur final (à la ferme, marché, la Ruche qui dit oui,...)
- **Circuit-court** (vente indirecte, vente à un intermédiaire)
le producteur vend sa production à un intermédiaire ≠ du consommateur final
L'intermédiaire peut vendre le produit au consommateur :
 - en l'état (détaillant, coopérative de commercialisation, GMS,...)
 - après transformation (restaurateur, collectivité,...)





Les coulisses de la vente directe...

- Vente directe / circuit-court = plusieurs métiers
- Vente directe = producteur/transformateur + « commerçant »
- Circuit-court = idem + agent commercial
- Constats sur le terrain...
 - Agriculteur ne fixe plus le prix de vente de la plupart de ses productions
 - Agriculteur \neq commerçant \neq commercial
 - Calculer prix de revient, prix de vente, ?





Les clefs de la réussite

Avant de débiter une activité de vente directe, penser à...

- Déterminer ses forces/faiblesses - opportunités/menaces
- Choisir le type de commercialisation et le lieu
- S'informer sur les obligations légales
- S'informer sur les aides à l'investissement possibles
- Savoir faire et le faire savoir

... sans oublier d'en calculer la rentabilité prévisionnelle !

Un activité est « rentable » dès qu'elle génère un profit.

Soit un volume de vente/chiffre d'affaires/recettes suffisantes pour couvrir les charges, dégager un revenu et de l'épargne







Le business plan, un exercice incontournable!

- Canevas de questions à se poser, étape préliminaire avant de finaliser l'étude de faisabilité avec un comptable en vue de solliciter un prêt ou une aide à l'investissement.
- 2 parties :
 - **un plan d'affaire** : qui, quoi, où et comment?
MO? 1 ou plusieurs produits? quantité? A la ferme, au marché? Via un intermédiaire ?
 - **un plan financier** : quels coûts ? quel revenu ?
les chiffres qui permettront de prouver la rentabilité prévisionnelle de la nouvelle activité.





Un peu de vocabulaire...





Quelques définitions incontournables

- **Chiffre d'affaires (CA)** : total HTVA des ventes = recettes.
- **Frais fixes (FF)** ou charges de structures : ne dépendent pas du volume de production, varient par palier
- **Frais variables (FV)** ou charges opérationnelles : varient avec le volume de production mais proportionnellement.
- **Frais directs (FD)** ou charges directes : peuvent être rattachés de manière certaine à la production d'un produit (matières premières)
- **Frais indirects (FI)** (ou charges indirectes) : ne peuvent être imputés directement à la production d'un produit (frais de direction)





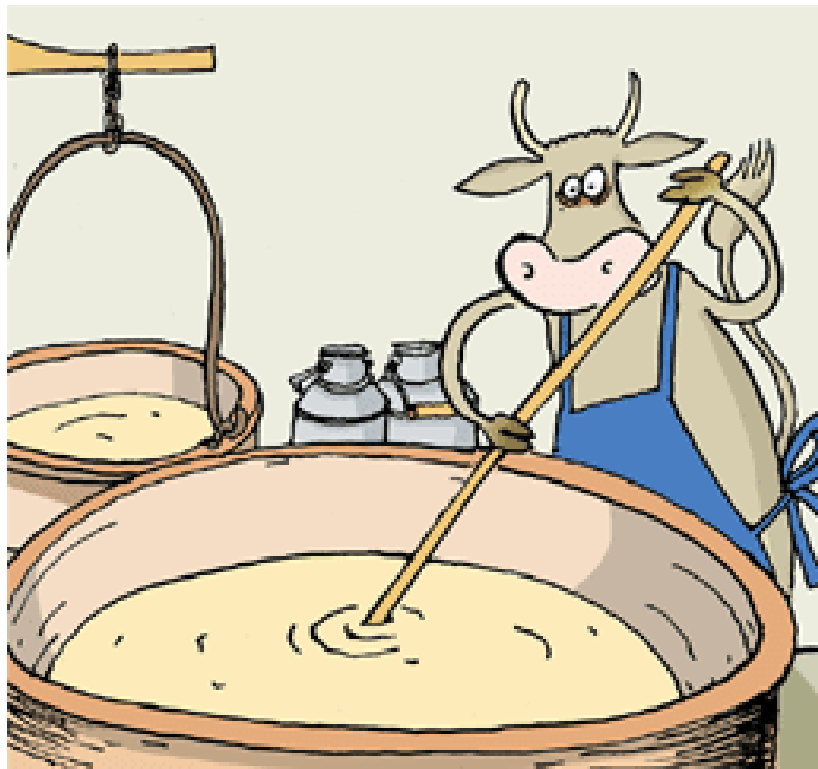
Quelques définitions incontournables

- **Prix de revient (PR)** : Σ coûts production, distribution, publicité + pertes + rémunération coopérateurs + impôts ... $PR = FV + FF \neq PV$
- **Prix de vente (PV)**: $PR +$ marge bénéficiaire. On y ajoute la TVA pour avoir un PV TTC.
- **Marge nette bénéficiaire** : différence entre PVHT et PRHT
- **Marge brute** : marge nette TTC
- **Le seuil de rentabilité** : CA min à réaliser pour couvrir $FV + FF$
- **Le seuil de rentabilité minimum** : CA minimum pour couvrir les FF (au démarrage de l'activité)





Concrètement ?



Rien de tel qu'un exemple chiffré...





1^{ère} étape : le Seuil de Rentabilité Minimum

Exemple :

Calcul du seuil de rentabilité minimum d'une production de fromage pâte pressée. Fabrication en cuve de 200 litres rendement fromager de 10 %. Investissement en matériel et bâtiment. Vente exclusive à la ferme

- **Comment déterminer le CA prévisionnel de mon activité?**

En commençant par déterminer le **Seuil de Rentabilité Minimum** (cfr définition) et déterminer un **CA minimum** en tenant compte des données spécifiques à ma propre activité.





CA et Seuil de Rentabilité Minimum

- **Données nécessaires au calcul (hors taxes) :**

- montant en € des **FF** / Kg
- montant en € des **FV** / kg de fromage produit
- PV / kg (estimée ou valeur moyenne de produits similaires)

Egalement utiles pour calculer le PR / kg de la production.

- **Récolte des données** (cfr exemple)

On peut déterminer le montant des **FV** / Kg de fromage produit ainsi que le montant des **FF** / mois. Les montants affectés à plusieurs productions seront répartis proportionnellement sur tous les produits transformés. Par exemple, par litre de lait transformé.





Calcul des Charges variables au kg (HTVA)

Types de charges	Commentaires	quantités/fabrication	coûts/unité	coûts/fabrication
Matières premières				
Lait		200 l	0,35 €/l	70,00 €
Ferments		2 sachets	2,81 €/sachet	5,62 €
Présure		60 ml	9,23 €/l	0,55 €
Sel		2 kg	0,2 €/l	0,40 €
Conditionnement				
Emballages		80 feuilles	0,05 €/feuille	4,00 €
Etiquettes		5 pièces	0,045 €/pièce	0,23 €
Consommables				
Eau,	estimation			3,00 €
Electricité	estimation			5,48 €
Produits entretien	estimation			0,50 €
Petit matériel	coût utilisation			3,50 €
Salaires				
Temps de travail	fabrication + nettoyage	5 h	15,00 €/h	75,00 €
	affinage	2 h	15,00 €/h	30,00 €
	vente	1h	15,00 €/h	15,00 €
Total / 20 kg				213,28 €
par kg				10,66 €





Calcul des Charges fixes / mois (HTVA)				
Type de charges	Commentaires	Coût achat/travaux	coût annuel	coût mensuel
Ammortissements				
Matériel	durée 5 ans	13.375,00 €	2.675 €	222,90 €
Bâtiments	durée 10 ans	14.000,00 €	1.400,00 €	116,66 €
Frais financiers				
Intérêts d'emprunts			516,89 €	43,07 €
Frais de promotion				
Publicités			341,66 €	28,47 €
Divers				
Frais analyses			151,35 €	12,61 €
			Total / mois	423,71 €

* Coûts MO salariée : personnel affecté à la production **FV**, personnel affecté au secrétariat, direction **FF**





CA et Seuil de Rentabilité Minimum

- **Calcul**

- déterminer la Marge Brute (unitaire) au kg : $PV / kg - FV / kg$
= montant nécessaire pour couvrir les **FF** / Kg de fromage
- déterminer le nombre de Kg /mois à vendre pour atteindre le

seuil minimum de rentabilité ou **CA** min :
$$\frac{\text{Frais fixes €/mois}}{\text{Marge brute unitaire}}$$

- **2 modes de détermination** du seuil de rentabilité minimum :
 - arithmétique
 - **graphique**





CA et seuil de rentabilité minimum

Détermination graphique

Données : - PV / Kg estimé : 14,5 € (HT)

- FV / Kg : 10,66 € (HT) soit 73,5 % du PV

- FF / mois : 423,71 € (HT)

Inconnues : FF/ Kg, CA et Seuil de rentabilité minimum

On peut représenter cette situation via un graphique, avec en abscisses les quantités vendues et en ordonnées le CA et les FV, FF





CA et seuil de rentabilité minimum

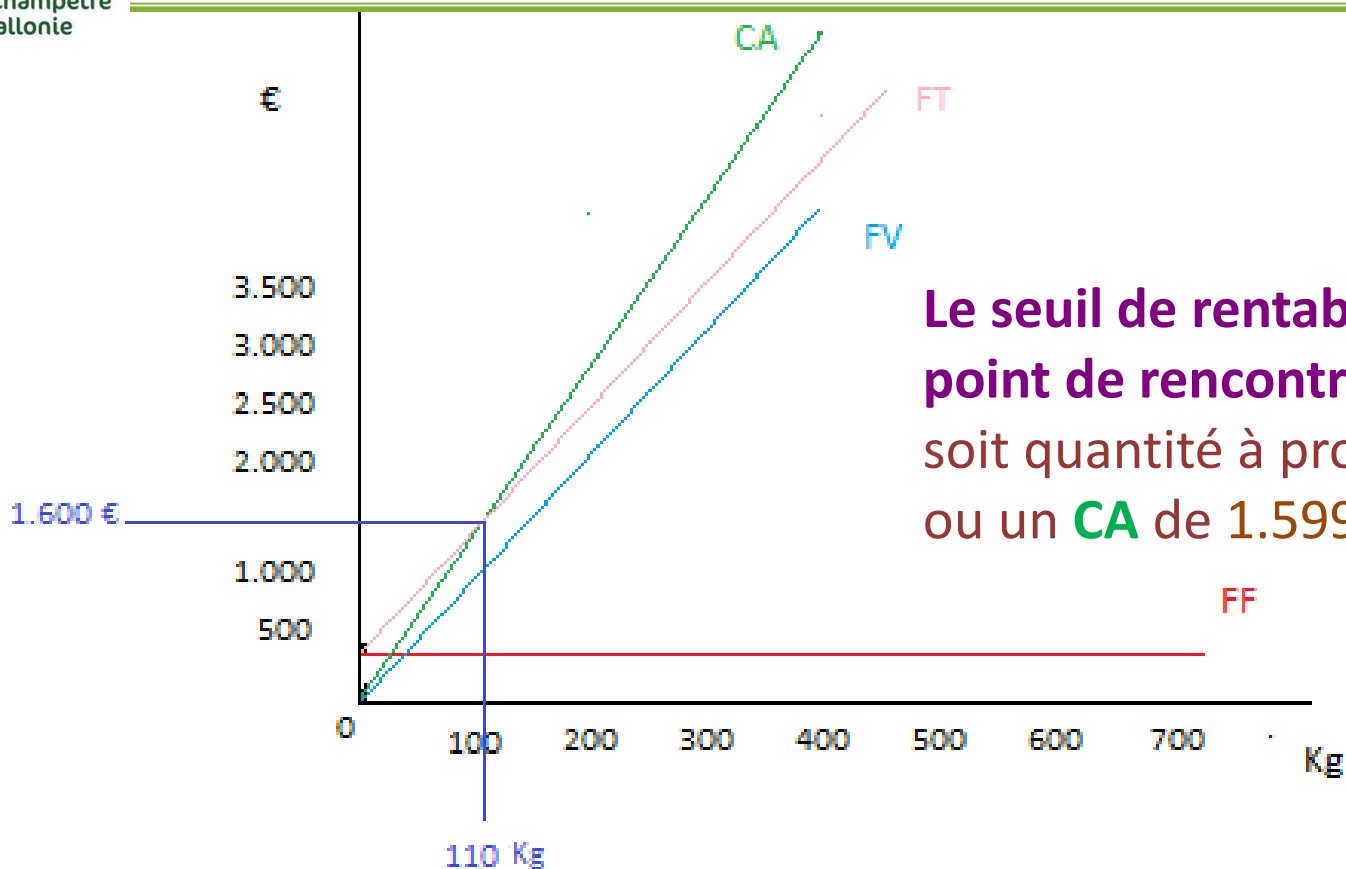
- les **FF** sont représentés par une droite horizontale partant du point (0,423,71 €)
- les **FV** et le **CA** sont représentés chacun par une droite partant de (0,0) ; pour les tracer, on calcule un second point ; pour 200 Kg vendus, le **CA** est de 2.900 € (200, 2.900), et les **FV** de 73,5 % de ce montant, soit 2131,5 € (200, 2131,5)
- pour obtenir les **FT**, on ajoute aux **FV**, les **FF** (0 ;423,71) la droite **FT** est parallèle à **FV**





Accueil Champêtre
en Wallonie

CA et seuil de rentabilité minimum



Le seuil de rentabilité se situe au point de rencontre entre **CA** et **FT**, soit quantité à produire 110,34 Kg ou un **CA** de 1.599,93 €





CA et seuil de rentabilité minimum

Vérification

Quantité vendue X prix de vente au kg = $110,34 \times 14,5 = 1.599,93 \text{ €}$

FF = 423,71 €

FV = $10,66 \times 110,34 \text{ €} = 1.176,23 \text{ €}$

FT (Total des frais) = 1.599,93 €

- Dans ce calcul :
 - 1.599,93 € représente le **CA** mensuel
 - 1.176,23 € le montant mensuel des **FV**





2^{ème} étape : le prix de revient production (PR)

Ayant déterminé le nombre de Kg à vendre/mois pour couvrir le montant des FF mensuels, on peut calculer le montant des FF/Kg et déterminer le PR /kg de la production: $PR = FF + FV$

- $FF / kg = 423,71 : 110 = 3,85 \text{ €}$
- $FV / kg = 10,66 \text{ €}$
- $PR / Kg : 10,66 + 3,85 = 14,51 \text{ €}$ soit $14,50 \text{ €}$

! PR = PV rentabilité minimale !!! On couvre juste les charges



Du PR production au PR total

Pour fixer le PV/kg (TTC) du fromage, on part du PR / Kg(HTVA) auquel on ajoute une marge bénéficiaire qui rassemble plusieurs postes.

Si le PR ne reprend que les coûts de production on prendra en compte certains postes pour déterminer un PR Total (schéma)

Dans l'exemple, des frais de publicité ont été comptabilisés, pas de frais de distribution. On pourrait y inclure des frais de colportage.

Pour des frais occasionnés par de la vente à intermédiaires on fera un calcul spécifique de PV à partir d'un PR les incluant.





Prix achat		= Coût total achat		= Coût total production		= Coût commercial		= Prix revient		= Prix vente
	+ Coût achat									
			+ Coût production							
					+ Coût distribution					
							+ Coût administratif			
									Marge	

Dans ce schéma, les coûts de distribution sont compris dans le calcul du prix de revient. Si au démarrage de l'activité, on n'a pas encore bien déterminé ses lieux de vente, prévoir le poste est un plus, en cas de vente à intermédiaire, c'est aussi sur ce poste que l'on pourra négocier une remise





Du PR production au PR total

A ajouter au PR production

- Pertes ou invendus : estimation d'un volume produit calculé sur base PR production
- Coûts (HTVA) de distribution produit hors de la ferme
 - temps : gestion des commandes, livraisons, relation commerciale
 - déplacement : carburant, assurance, amortissement véhicule
 - conditionnement spécifique
- Publicité : insertions publicitaires, cartes de visites, site internet,...
- Charges exceptionnelles ou imprévus : montant forfaitaire HTVA à définir : réparation matériel, MO intérimaire pour coup dur,...





Du PR total au PV

- taxation sur le bénéfice réalisé : à définir avec le comptable
- A ajouter au PR total**
 - revenu : le montant à imputer peut être calculé de différentes façons. Tenir compte du temps de travail est le plus facile/juste.
 - marge pour épargne (investissements futurs) ou constitution d'un bas de laine

la TVA





3^{ème} étape : le prix de vente (PV)

Exemple : calcul du PV TVAC d'1 Kg de fromage

- **PR production HTVA** sans « salaire patron »:

$$FF + FV \text{ (hors coût MO)} = 3,85 \text{ €} + 4,66 \text{ €} = 8,51 \text{ €}$$

- **PR total HTVA** : PR production + autres FV

$$8,51 \text{ €} + 0,10 \text{ € pertes} + 0,15 \text{ € charges exceptionnelles} + 0,25 \text{ € coûts distribution} \\ = 9,01 \text{ €}$$

- **Marge nette bénéficiaire** à ajouter : 6 € revenu + 0,25 € épargne
= 6,25 €

- **PV HTVA** = PR HTVA + Marge nette bénéficiaire = 9,01 € + 6,25 €
= 15,26 €

- **PV TTC** : $15,26 \times 1,06$ (6% TVA) = 16,15 €





3^{ème} étape “bis” : le prix de vente intermédiaire

Faire le choix de travailler avec un intermédiaire est souvent personnel mais parfois une nécessité, voire la seule solution pour avoir un CA suffisant ou le faire croître.

Dans la pratique, l'intermédiaire négocie le prix de ses achats et demande une ristourne qui peut varier de 15 à 30 % du PV HTVA pratiqué au consommateur. Cette ristourne se justifie par le fait que l'intermédiaire prendra certains frais en charge et assure un certain volume de vente.

Il est primordial de bien calculer ce PV en ne cédant pas sur son revenu mais en estimant au mieux les frais spécifiques face à au CA potentiel





Remarques et recommandations

Le besoin en fonds de roulements

C'est le décalage dans le temps entre les flux physiques (production, stock) et financiers (paiements entrants et sortants) qui induit le besoin.

- 2 éléments agissent négativement sur le besoin en fonds de roulement : le stockage et le crédit client
- 1 élément agit positivement : le crédit fournisseur.

En n'accordant pas de crédit client, on diminue son besoin en fonds de roulement. Par contre, si le fournisseur n'accorde aucun délai de paiement, le besoin sera plus élevé.





Remarques et recommandations



Accueil Champêtre
en Wallonie

Quid de la taxation des revenus? Comment la calculer ?

Dans l'exemple ci-dessus , on ne l'a pas prise en compte, mais il faut faire l'exercice avec un comptable afin de juger de l'influence de la nouvelle production sur le revenu (si déjà en activité), ou pour évaluer la rentabilité (si création) et en tout cas provisionner pour les versements anticipés, y compris pour les lois sociales.





Et pour conclure...

Se lancer dans une activité de production/commercialisation ne s'improvise pas que ce soit dans le cadre d'une création d'une TPE ou le développement d'une nouvelle activité dans une exploitation existante.

Même s'il y a des inconnues, un exercice de simulation comme celui présenté ici peut s'envisager sans trop de difficultés. L'objectif étant de prendre le temps de structurer son projet et de fournir au comptable les données nécessaires pour réaliser un business plan.

Et pour structurer votre projet, en étudier la faisabilité et aborder sa rentabilité, vous n'êtes pas seul, le pôle économique de DiversiFerm peut vous accompagner.





Contacter le pôle économique :

- Carlier Maryvonne 081/627. 453 maryvonne.carlier@fwa.be
pour les provinces du Hainaut, Brabant et Namur
- De Nijs Martine 081/627. 469 martine.denijs@fwa.be
pour les provinces de Liège et Luxembourg

Ou via le secrétariat de DiversiFerm : 081/622.317 info@diversiferm.be

Pour des informations sur la législation, consultez le vade-mecum de la valorisation des produits agricoles et de leur commercialisation en circuits courts

Via le site www.diversiferm.be ou le portail de l'Agriculture





Merci de votre attention

Maryvonne CARLIER

ACCUEIL CHAMPETRE EN WALLONIE

Chaussée de Namur, 47,
5030 GEMBLoux

www.accueilchampetre.be
maryvonne.carlier@fwa.be

081/627.453

Accueil champêtre en Wallonie assure
le pôle économique de DiversiFerm

