



# Guide méthodologique

## DU PRIX JUSTE



LE PRIX JUSTE N'EST  
PAS JUSTE UN PRIX !



**CE GUIDE N'EST QU'INDICATIF, IL NE SAURAIT ENGAGER L'AUTEUR SUR LES UTILISATIONS QUI POURRAIENT EN ÊTRE FAITE. IL N'A PAS VOCATION À ÊTRE EXHAUSTIF, NI INFALLIBLE.**

## PRINCIPES

L'objectif de cette infographie est de montrer comment se construit le prix de vente d'un produit en circuits courts de proximité et ses externalités positives en comparaison d'un produit en filière longue..

**Elle permet ainsi de sensibiliser l'acheteur sur l'impact de son acte d'achat, en toute transparence.**

Sans volonté de dénigrer la filière longue, cette infographie met en évidence le peu d'informations accessibles au consommateur sur l'ensemble des externalités d'un produit en filière longue : marketing (sans OGM, label, saveur de l'année...) et autres informations présentes essentiellement sur l'étiquette.

Cette méthode s'accompagne de plusieurs supports de communication ciblant des clients (consommateurs, mais aussi commerçants, restaurateurs...) afin de sensibiliser tout un chacun sur les externalités positives des achats en circuits courts de proximité.

## CHOISIR LE PRODUIT

### DÉTERMINER LE PRODUIT ÉTUDIÉ

- Déterminer le produit pour lequel on veut expliquer la construction du prix, ses caractéristiques et son impact.
- Privilégier des produits simples, de consommation courante et ayant une place ou un atelier important sur l'exploitation.

### IDENTIFIER LE PRODUIT À COMPARER, VENDU EN « FILIÈRE LONGUE »

- > Retenir le produit "le plus proche" en GMS .
- Noter sur une fiche le lieux et l'heure du relevé de prix, ainsi que toutes les caractéristiques du produit disponible (origine, allégations, label...).
- Une photographie viendra conforter cette information si possible.



# 1

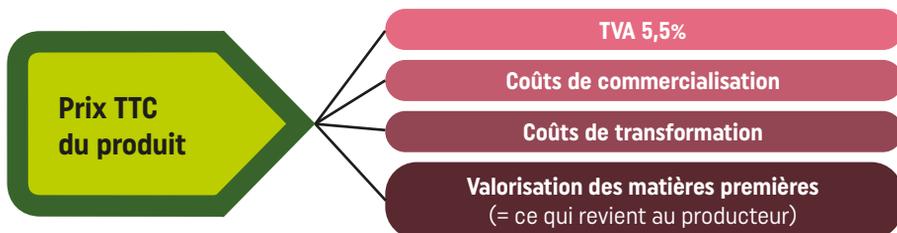
## DÉTERMINER LA CONSTRUCTION DU PRIX

Pour décomposer le prix de vente en circuit court, au minimum, **on doit retrouver les 4 composantes habituelles du coût d'un produit.**

Ces 4 items nous serviront de guide tout au long de cette méthodologie :

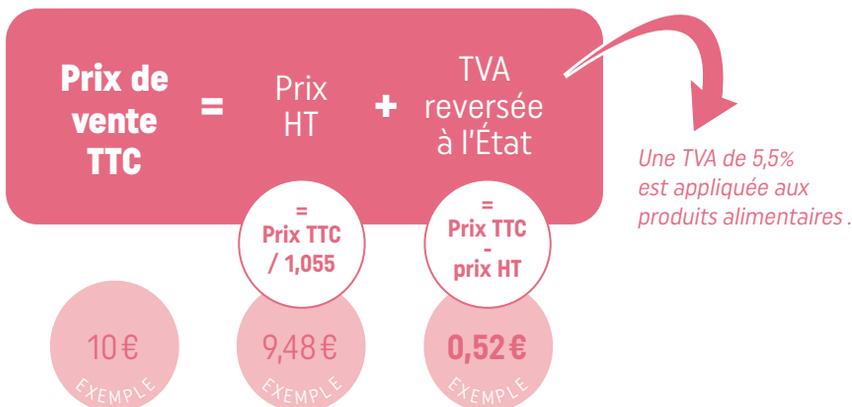


Donnée déterminée en 30/45 min en moyenne.



## TROUVER LE PRIX HT D'UN PRODUIT

Concrètement, il est plus facile de "descendre" la construction du prix ! On va donc commencer par retirer la TVA du produit.



# LES COÛTS DE COMMERCIALISATION

À partir de cette partie, nous travaillerons avec le prix HT !

SI VENTE À LA FERME

Coûts de commercialisation  
=  
Coût du magasin<sup>(1)</sup>  
+  
Temps consacré à la vente<sup>(2)</sup>  
x  
Coût horaire<sup>(3)</sup>

EXEMPLE

1,42 €

SI VENTE SUR MARCHÉ

Coûts de commercialisation  
=  
Coût de l'emplacement  
+  
Amortissement du matériel  
+  
Coût kilométrique  
+  
Temps consacré à la vente<sup>(4)</sup>  
x  
Coût horaire<sup>(3)</sup>

SI VENTE EFFECTUÉE PAR UNE STRUCTURE

Coûts de commercialisation  
=  
Marge du revendeur

OU

Coûts de commercialisation  
=  
Commission  
(si vente en magasin collectif)  
+  
Temps consacré à la vente  
x  
Coût horaire<sup>(3)</sup>

Pour connaître le coût de commercialisation dans le cas d'une vente à la ferme, il faut connaître le pourcentage du chiffre d'affaires consacré au magasin à partir du coût annuel du magasin.

## EXEMPLE (si vente à la ferme)

(1) Imaginons un coût magasin à 4 000€/an avec un CA annuel de 80 000€ HT. Le CA consacré au magasin est donc de 4 000 / 80 000 = 5% du CA. On appliquera donc déjà 5% sur le prix du produit.

(2) et (3) À dire d'agriculteur, le temps global magasin est de 8h/semaine, soit 400h/an.

Coût horaire : 400h/an x 20€/h = 8000€/an.

Le temps de commercialisation est alors de 8 000€ / 80 000€ = 10 %.

On appliquera donc 5% + 10% = 15%, appliqués sur un prix 9€48 HT/kg.

**Soit dans notre exemple : pour un produit vendu 9,48€ HT/kg, on peut alors retenir un coût commercialisation de 9,48€ x 15% = 1,42€ HT/kg.**

(1) Amortissements, électricité, eau, assurance, ...

(2) Préparation magasin, vente, rangement, gestion caisse, ...

(3) 15 à 20€/h ou coût réel si salarié

(4) Préparation, transport, vente, retour, rangement, gestion caisse, ...

# LES COÛTS DE TRANSFORMATION

En intégrant les coûts de transport amont et aval, différents coûts de transformation peuvent exister :

SI TRANSFORMATION  
PAR UN PRESTATAIRE

ET/OU

SI TRANSFORMATION DANS UN ATELIER\*  
(hors matière première de l'éleveur)

Abattoir

Transporteur

Boucher...

Coûts de transformation

=

Coût de l'atelier <sup>(1)</sup>

+

Ingrédients <sup>(2)</sup>

+

Temps passé à la transformation

x

Coût horaire <sup>(3)</sup>

(1) Amortissement, électricité, eau, assurance, maintenance...

(2) Ingrédient nécessaire à la transformation + emballage et sur emballage le cas échéant

(3) Coût horaire : 15 à 20€/h ou coût réel si salarié

\* La logique de calcul ici est la même que pour les coûts de commercialisation en « vente à la ferme » présenté ci-avant.





### COÛTS DE TRANSFORMATION RAPPORTÉ AU PRODUIT

=

Coût du produit (HT/kg)

X

Coût de l'atelier de transformation

÷

Chiffre d'affaires

+

Coût main d'œuvre (à l'année)

÷

Chiffre d'affaires

EXEMPLE

9,48 € HT

X

7 000 €

÷

80 000 €

+

14 000 €

÷

80 000 €

=

**2,53€ HT/kg**

#### EXEMPLE (si atelier propre à l'exploitation)

La comptabilité nous permet d'identifier 7 000€ de frais pour l'atelier de transformation pour 80 000 € de Chiffre d'Affaires, soit :  $7\,000 / 80\,000 = 8,75\%$  que l'on appliquera sur le prix du produit.

Dans cet atelier, le producteur travaille 14h/semaine, soit 700h/an, soit 14 000€/an pour 80 000€ de CA, soit :  $14\,000 / 80\,000 = 17,5\%$  du CA.

On aura donc  $8,75\% + 17,5\% = 26,25\%$ , appliqué sur un prix 9,48€ HT/kg.

**La composante transformation sera donc de :  $9,48\text{€ HT} \times 26,25\% = 2,53\text{€ HT/kg}$ .**

# LE RESTE EST LA VALORISATION DE LA MATIERE PREMIERE DU PRODUCTEUR !

Par déduction, on arrive donc au montant qu'il reste au producteur sur son produit.

Prix de vente TTC du produit

10 €

EXEMPLE

TVA reversée à l'État

0,52 €

EXEMPLE

Coûts de commercialisation

1,42 €

EXEMPLE

Coûts de transformation

2,53 €

EXEMPLE

Valorisation des matières premières  
(= ce qui revient au producteur)

5,53 €

EXEMPLE



## EXEMPLE

Dans l'exemple ci-dessus évoqué, on a donc :

10€ TTC comme prix de vente,

0,52€ de TVA reversée à l'Etat,

1,42€ de coût de commercialisation,

2,53€ de coût de transformation,

**Donc 5,53€ de valorisation pour le producteur !**

# 2.

## TROUVER UNE SOURCE DE COMPARAISON

Pour comprendre la structuration du prix en filière longue, 2 sources sont proposées ici :



- **UN PRODUIT ISSU DE L'OBSERVATOIRE DE LA FORMATION DES PRIX ET DES MARGES DES PRODUITS ALIMENTAIRES suivi par France Agrimer**

>> <https://observatoire-prixmarges.franceagrimer.fr>  
(à privilégier) :

- » **Rubrique "Résultat de la décomposition des prix"**, choisir la gamme de produit, puis le produit le plus proche de celui étudié.
- » **Prendre Décomposition du prix au détail (en %) - Tableau.** On accède alors à un tableau d'indicateur donnant la décomposition du prix de vente (attention le prix est TTC ou HT selon les cas) en %.
- » **Appliquer cette décomposition** au prix de vente du produit techniquement le plus proche relevé en magasin.
- » **Si le produit n'existe pas dans les bases de données, prendre un produit proche** (ex : cuisse de poulet pour le poulet entier).



LA MARQUE DU CONSOMMATEUR

- **UN PRODUIT DÉCLINÉ PAR C'EST QUI LE PATRON**

>> <https://cestquilepatron.com/produits/>  
ou par une autre source de comparaison.



# 3.

## VALORISER LES CRITÈRES QUALITÉ DES PRODUITS

Ces critères visent à comparer qualitativement le produit circuit court et le produit « filière longue » GMS ... d'où l'importance de veiller à choisir des produits de « qualité » similaire pour garder permettre une comparaison cohérente.

On remplacera les critères dans la partie de l'affiche correspondante.

Pour les produits labélisés, nous vous invitons à consulter les cahiers des charges de production en question.



### LES QUALITÉS DU PRODUIT

- **Connaissance du producteur** : nom et adresse du producteur connu et présent sur les emballages, portes ouvertes ? Visites ?
- **Mode de production** : Mode de production certifié, label, bonnes pratiques...
- **Critères traçabilité et transparence**, description/ connaissance du parcours du produit
- **Aspect sanitaire** : suivis, analyses, atelier aux normes...
- **Pratiques impactant la qualité du produit** : fraîcheur, composition, variété/race choisie, choix des aliments (sans OGM, Bleu blanc Cœur...)





## LA RÉMUNÉRATION, L'ÉCONOMIE, LE SOCIÉTAL

- **Choix du niveau de rémunération** par le producteur lui même
- **% du CA restant sur le territoire** : reprendre pour chaque étape identifiée si le CA de l'étape est sur le département ou hors département. Procéder de même avec le produit de comparaison. Généralement, seule la marge distribution reste sur le territoire, hormis pour quelques produits transformés dans les Vosges (certains fromages, certaines charcuteries, viande bovine...). Pour valider ce critère, on peut regarder le n° d'agrément du produit ; ceux produit dans les Vosges commencent par « FR 88 XXX YYY CE »
- **Autres apports de l'exploitation sur le territoire** : lien social si l'exploitation dispose d'un point de vente à la ferme ou si elle commercialise sur des marchés, emploi local si de la main d'œuvre est fléchée sur l'atelier de diversification...



## LES CRITÈRES IMPACT ENVIRONNEMENTAL

- **Distance parcourue** par le produit de la ferme à l'étal
- **Mesures de préservation de l'environnement et de la Biodiversité** (voir PAC) : MAE, haie, zone nature 2000, diversification assolement...
- **Actions de décarbonation de la production** : production énergie verte (photovoltaïsme, méthanisation...), véhicule électrique, récupération de chaleur, chauffage pellet/bois, biocarburant...











**PETR de la Plaine des Vosges**  
173, rue de Metz – 88800 VITTEL  
03 29 08 10 41

