

Pour un pain bio local vendu au juste prix

Depuis quelques années, le GAB 44 propose une formation « Piloter sa ferme par l'approche prix de revient » aux producteurs afin qu'ils puissent évaluer les prix de revient de leurs produits et ainsi calculer leurs prix de vente. Les objectifs sont de consolider les fermes, d'identifier les marges de manœuvre disponibles et de proposer des prix de vente cohérents.

Le prix de revient est l'ensemble des charges nécessaires à la rémunération d'un produit. Cela inclut donc :

- Le temps de travail du producteur rémunéré
- L'amortissement du matériel utilisé (valeur d'achat / durée d'utilisation)
- Les consommables (achats de fournitures, énergie...)
- Les services (frais de gestion...)

Afin de garder et se constituer une réserve de trésorerie, le prix de vente est défini comme égal au prix de revient + 10 % (Prix de revient x 1,1). A cela il faut ajouter la TVA.

Quelle rémunération pour le producteur ?

Chacun est libre de fixer une valeur horaire à son travail en fonction des compétences qu'il met en œuvre et de ses objectifs propres. Néanmoins, l'outil "prix de revient" s'est mis en place pour permettre une juste rémunération des producteurs et également une réflexion collective sur la pérennité de l'activité et sa transmissibilité. Le réseau recommande de fixer une rémunération minimale correspondant au SMIC horaire chargé, soit 14 €/h, lors de l'accompagnement des paysans-boulangers. Ce prix fixé permet aux producteurs de faire face à une situation imprévue qui nécessiterait de se faire remplacer par des salariés (convalescence, congés...) sans mettre à mal la trésorerie de l'activité ou le renouvellement du matériel. Parallèlement, au terme de son activité, la transmission de l'outil se fera plus facilement quelle que soit la situation initiale du repreneur (apport de capital ou non, possibilité d'avoir un logement à la ferme ou non, etc...). Les paysans-boulangers ont choisis de retenir cette

option minimale dans le calcul de leurs prix de revient et de vente.

Prix de vente et prix de revient

Depuis 2010, 7 paysans-boulangers ont participé à la formation sur le calcul de leur prix de revient. Ainsi, le prix de revient calculé d'un pain de 1 kg, farine T80, pour une rémunération du travail à 14 €/h était compris entre 3.90 et 4.55 €/kg, ce qui signifie que le prix de vente calculé devrait se situer entre 4.30 et 5.00 €/kg TTC. 50 % du prix de vente du pain sert à rémunérer directement le travail du paysan-boulangier, 30 % sert à payer les fournitures et 20 % les charges de structure.

La mise en place d'une mercuriale des prix en 2014 avait permis de relever les prix de vente pratiqués par 16 paysans-boulangers de la région. Il était alors apparu, qu'en moyenne, le prix de vente d'un pain de 1 kg, farine T80 était

de 4,00 €/kg. Le prix de vente le plus bas observé était de 3.50 €/kg et le plus haut 5.00 €/kg. Ainsi, seules 4 fermes sur les 16 vendaient leur pain dans la fourchette du prix de vente calculé (entre 4.30 et 5.00 €/kg). A titre de comparaison, une baguette ordinaire en boulangerie classique est souvent vendue autour de 4.00 €/kg...

Or, pour pérenniser les outils de production, pour les transmettre mais aussi pour préserver le capital santé des paysans-boulangers, il est nécessaire de fixer un prix juste à ses produits, au plus près du prix de vente calculé.

Comment rapprocher mon prix de vente du prix de vente calculé ?

Il semble que deux pistes peuvent être envisagées pour ajuster le prix de vente :

**Le pain bio et local
une vraie tranche de terroir !**

Qualité et saveurs du pain ... fabriqué par votre paysan boulanger.

- levain naturel**
 - meilleure conservation et digestibilité
 - meilleure assimilation des minéraux
- farine fraîche**
 - moulue sur meule de pierre
- blés cultivés sur la ferme**
- traçabilité et vente directe** du producteur au consommateur
- cuit au feu de bois**
- certifié bio**
 - pratiques agricoles respectueuses de l'environnement
 - contrôle annuel par un organisme indépendant
- créateur d'emplois** locaux et durables maintien d'un savoir-faire
- nourrissant**
 - farines complètes et semi complètes
- naturellement riche**
 - en énergie, fibres, minéraux et vitamines
- un prix juste pour le producteur et le consommateur**

Plus d'information sur l'agriculture bio : www.fnab.org / www.devlocalbio.org / www.gab44.org

Panneaux pour les producteurs disponibles auprès du GAB 44

• Pages techniques •

- **L'optimisation des charges** pour diminuer le prix de revient en optimisant le temps de travail (notamment sur certaines livraisons, loin du fournil) en essayant de diminuer le prix de certains consommables (achats groupés)
- **L'augmentation du prix de vente** en modifiant la gamme ou le poids des pains sans changer le prix en adaptant mieux le prix au lieu de vente. Le tout, en essayant, autant d'avoir une stratégie globale avec les autres paysans-boulangers, localement, au niveau départemental ou régional.

Dans cette optique le Groupe d'Echanges Paysans-Boulangers du GAB 44, comprenant une dizaine de producteurs du département, a souhaité travailler sur :

- la mise en place d'une enquête auprès de leurs clients afin de comprendre quelles seraient les répercussions d'une éventuelle augmentation des prix de vente
- la création de panneaux de communication, à destination de leurs clients et consommateurs, expliquant la composition du prix du pain et mettant en avant leur travail et la valeur de leurs produits.

Répercussions d'une augmentation des prix auprès de clients

En 2014, 145 enquêtes ont été réalisées auprès de clients des membres du Groupe d'Echanges Paysans-Boulangers. Une large diversité de clients a été interrogée (diversité de lieu de vie, de Catégories Socio-Professionnelles, d'âge...). Les principaux résultats de cette enquête laissent apparaître que :

- les produits des paysans-boulangers sont vraiment reconnus par leurs clients pour leur qualité (note moyenne de 4,6 sur 5)
- la grande majorité des clients a une assez bonne connaissance du prix du pain (réponses entre 3 et 5 €/kg)
- cependant, près de la moitié des personnes enquêtées pensent déjà acheter leur pain 5 €/kg ou plus !



Panneaux pour les producteurs disponibles auprès du GAB 44

- 100 % des clients jugent les prix pratiqués par les paysans-boulangers satisfaisants ou très satisfaisants
- plus de 75% des personnes interrogées seraient prêtes à acheter leur pain 5 €/kg ou plus.

De plus, les principales motivations des clients pour acheter le pain des paysans-boulangers viennent du fait que ce pain est bon (qualité du pain), sain (intérêts pour la santé) et vendu sans intermédiaire. Les clients ne sont pas à la recherche du meilleur rapport qualité/prix (ils ne vont pas acheter leur pain dans la même optique que s'ils allaient l'acheter dans un magasin hard discount !).

Ainsi, une légère augmentation du prix du pain ne devrait pas influencer notablement le nombre de clients... si la qualité est maintenue, si cette augmentation s'accompagne d'une communication sur le métier de paysan-boulangier et sur ce que représente le pain vendu et si les producteurs peuvent donner des éléments de comparaison entre le prix de leur pain et celui d'autres pains (baguette ordinaire, baguette tradition, pain de campagne...).

Création de panneaux

Le Groupe d'Echanges Paysans-Boulangers a décidé d'élaborer deux panneaux de communication afin :

- d'expliquer la composition du prix du pain à leurs clients afin d'accompagner une éventuelle adaptation des prix de vente
- de mettre en avant leur travail et la valeur de leurs produits.

Ces panneaux seront affichés dans les lieux de vente des paysans-boulangers. Si vous souhaitez vous aussi vous en procurer, n'hésitez pas à contacter le GAB 44. Ils sont disponibles à la vente au prix de 60 € les deux panneaux).

Et maintenant ?

La mise en œuvre de cette démarche au sein du Groupe d'Echanges a permis de mieux comprendre les consommateurs, leurs attentes et leur relation au prix de vente. Les outils créés devraient permettre aux producteurs d'atteindre leurs objectifs fixés collectivement : atteindre un prix de vente minimum de 4,00 €/kg à court terme et 5.00 €/kg à plus long terme pour pérenniser leurs outils de production, mais également pouvoir les transmettre.

Lucas BRIAND (GAB 44)