

Moins de la moitié des agriculteurs connaît son coût de revient

© 10/03/2020 |  Nathalie Wisotzki •  Terre-net Média

Une minorité d'agriculteurs connaît son coût de revient. C'est ce qui ressort d'un sondage en ligne réalisé sur Terre-net. Pourtant, il s'agit d'une donnée essentielle qui permet de définir le prix auquel vendre sa récolte pour couvrir ses charges et, si possible, réaliser un bénéfice.



Seulement
45,2 % des
répondants
connaissent
leur coût
de revient
d'une
tonne de
blé.

(©Terre-
net Média)

Un peu plus d'un agriculteur sur deux ne connaît pas précisément le **coût de revient** d'une tonne de blé produite sur son exploitation, selon un sondage en ligne réalisé sur Terre-net.fr du 7 au 14 janvier 2020 auprès de 1 277 répondants. D'après ce sondage, seulement 45,2 % des répondants le connaissent.

N.B. : Les résultats de ce sondage sont indicatifs (l'échantillon n'a pas été redressé).

Pourtant, les **prix des matières premières** peuvent fluctuer fortement en fonction d'une multitude de facteurs fondamentaux ou exogènes, et cette **volatilité** peut engendrer des variations de résultats considérables pour les producteurs. Connaître son coût de revient permet de définir au mieux son prix objectif, c'est-à-dire le prix minimum auquel vendre sa récolte pour être capable de couvrir la totalité des charges, la rémunération de l'exploitant ainsi que de réaliser, si possible, un bénéfice qui permettra de mettre de l'argent de côté ou d'investir, compte tenu des aides reçues ramenées à la tonne.

Avoir une démarche de gestionnaire ne se résume bien évidemment pas à toujours « vendre au plus haut », ce qui est impossible, d'une part, et qui serait le résultat d'une spéculation et d'une prise de risque importante. Essayer de **pérenniser son entreprise** et assurer une certaine **rentabilité** est primordial en ces temps difficiles, avec **un tiers des agriculteurs proches du burn-out et 60 % de pessimistes**. Le calcul du coût de revient aide ainsi à construire une stratégie de commercialisation cohérente, pour assurer un résultat minimum, mais aussi d'**optimiser son assolement**.

Compte tenu des bénéfices liés à la connaissance du coût de revient, c'est l'occasion de procéder à quelques rappels.

- **Coût de production/seuil de rentabilité**

Le coût de production comprend l'ensemble des **charges fixes** (appelées aussi charges de structure) qui comprennent entre autres les amortissements, les bâtiments, le matériel, et les **charges variables** (appelées aussi charges opérationnelles), qui dépendent du nombre d'hectares, et qui correspondent par exemple aux coûts des semences, des produits phytosanitaires, de l'engrais, ou encore du carburant. C'est le prix minimum pour ne pas perdre d'argent. Au-delà de ce prix, un agriculteur va pouvoir se rémunérer.

Coût de production (en €/t) = somme des charges fixes et variables/rendement (moyenne sur 5 ans)

- **Coût de revient/seuil de commercialisation**

Il couvre l'ensemble des **charges opérationnelles et de structure**, mais aussi la **rémunération** que souhaite percevoir l'**exploitant**. Les **aides compensatoires** touchées dans le cadre de la Pac, divisées par le nombre d'hectares, sont retirées de ce prix.

Prix de revient en €/t = (somme des charges fixes et variables + rémunération – aides Pac)/ rendement (moyenne sur 5 ans)

À lire : « L'agriculteur de demain est celui qui commercialise »

En somme, le prix de revient par tonne correspond au coût total de production divisé par la production totale estimée.

Une fois ce coût de revient calculé, il est possible de connaître le **bénéfice** généré par rapport au prix d'achat proposé par un organisme de stockage. Par exemple, si une coopérative propose 170 €/t de blé alors que le coût de revient est de 150 €/t, l'agriculteur fera un bénéfice de 20 €/t. Pour 100 t de blé vendu, cela représente un bénéfice de 2 000 €, qui arrivera donc dans la poche de l'agriculteur, en plus des charges, du salaire, etc.

Le **prix objectif de vente** doit néanmoins être compatible avec la structure du marché. Si le prix objectif est supérieur au potentiel de hausse estimé sur le marché, il est alors nécessaire de revoir son objectif à la baisse. Deux leviers sont envisageables : une diminution des coûts de production et/ou une diminution de ses objectifs de rentabilité.

La détermination d'un prix objectif de vente peut être appréhendée avant même l'emblavement, afin de juger de la pertinence du choix d'assolement. Par ailleurs, il est également possible de rencontrer des opportunités et de fixer des prix dès les semis.

Dernier bénéfice de la maîtrise de son coût de revient : avoir de meilleures relations avec son banquier ! Face à un agriculteur qui maîtrise ses chiffres et la gestion de son entreprise, avec un vrai plan de développement, un banquier sera plus enclin à accorder une facilité de trésorerie ou le financement d'un projet. Les relations seront bien plus constructives et sereines !

Retrouver deux témoignages d'agriculteurs sur la gestion de leur commercialisation. Deux stratégies bien différentes !

« Gérer mes ventes, une nouvelle façon d'être acteur de mon métier »

Alexis Patria, agriculteur à Fontaine-Chaalis dans l'Oise, est un amoureux des marchés agricoles. Par leur compréhension, il a pu donner une nouvelle dimension à son métier et améliorer la performance économique de son exploitation, pour un avenir plus prospère.

« Vendre à prix moyen, un gage de sécurité et de sérénité »

Après avoir été longtemps actif sur les marchés à terme, Pascal Van de Weghe, agriculteur à Angivillers dans l'Oise, a choisi de tout stopper et de se tourner vers le prix moyen pour la vente de ses céréales. Entre un gain de temps, des problèmes en moins, la sécurisation du prix, mais aussi de la trésorerie à disposition rapidement, le prix moyen n'a que des avantages, selon lui.

Pour surveiller les évolutions des cours des matières premières agricoles, connectez-vous sur [Les marchés agricoles de Terre-net.fr](https://www.lesmarchesagricoles.net/fr)