

# (en circuit court ou long) Vendre son produit pour vivre de son travail

Le recensement agricole de 2010 le prouve, l'agriculture n'échappe pas à la libéralisation forcée de l'économie : Le revenu agricole est en chute libre depuis plus de 10 ans -dans toutes les productions hormis en grandes cultures – et le nombre de paysans continue de baisser de façon vertigineuse. Dans ces conditions, doit-on gentiment laisser les industriels et la grande distribution fixer leurs prix, toujours plus bas ? En circuit court comme en circuit long, individuellement ou collectivement, nous devons et pouvons agir. Nous proposons à travers ce dossier de se réappropriier nos prix de vente, en mettant l'accent sur des initiatives particulièrement pertinentes.

la laiterie des monts  
le lait des monts du lyonnais

## « ÉTOILES EN BEAUJOLAIS »



### 12 viticultrices regroupées pour mieux vendre



Le GIE « Étoile en Beaujolais » rassemble 12 femmes, 12 appellations, 12 domaines.

Elles sont 12 étoiles, une pour chaque appellation du Beaujolais. 12 viticultrices, 12 appellations, 12 domaines. Toutes regroupées au sein d'une structure collective.

Le Groupement d'Intérêt Economiques (GIE) « Étoiles en Beaujolais » est une structure de commercialisation née en 1998. Le besoin exprimé par les viticultrices était de se regrouper pour mieux vendre leurs vins, sans le brader, pas même aux grandes surfaces.

Leur regroupement permet de peser plus dans la négociation sur les ventes, mais aussi sur les achats de fournitures. C'est un véritable outil de promotion collective, notamment pour participer à des événements souvent trop chers pour une seule exploitation.

### « Ne pas brader nos vins »

Chacune des 12 étoiles (comprendre « membre du GIE ») fixe son prix de vente librement. En fonction des appellations et des volumes, cela va de 2,85 à 12 euros HT la bouteille. La part qui revient au GIE se situe entre 5 et 15% en fonction des quantités et du nombre d'intermédiaire.

Le GIE a également créé une marque collective « Passion d'étoile », qui permet d'aller chercher des plus gros volumes, mais toujours en bouteille. Cela ne représente cependant que 10% des volumes commercialisés, uniquement à l'export. Le GIE s'auto-

rise, et uniquement dans le cas de cette marque collective, à acheter du vin en dehors de ses 12 domaines pour des compléments de gamme et de volume.

### « Communiquer collectivement »

Le GIE commercialise en moyenne 100000 cols par an (c'est-à-dire 100000 bouteilles, essentiellement de 0,75 L, mais aussi quelques magnums et demi-bouteilles). Les ventes via le GIE représentent de 15 à 25% des volumes d'une exploitation. Pour le plus petit des domaines, les 4,25 Ha de Claire David à Juliéras, cette part s'élève même à 75%.

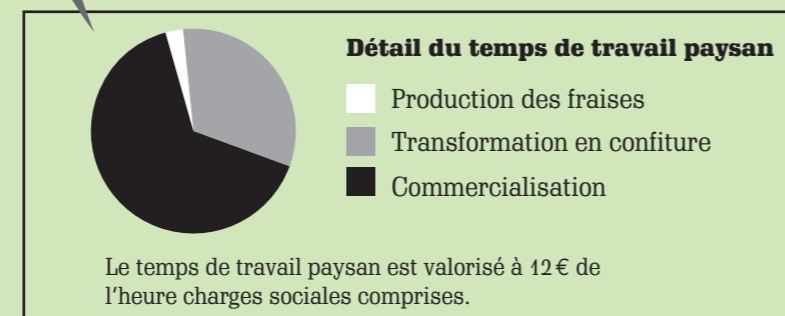
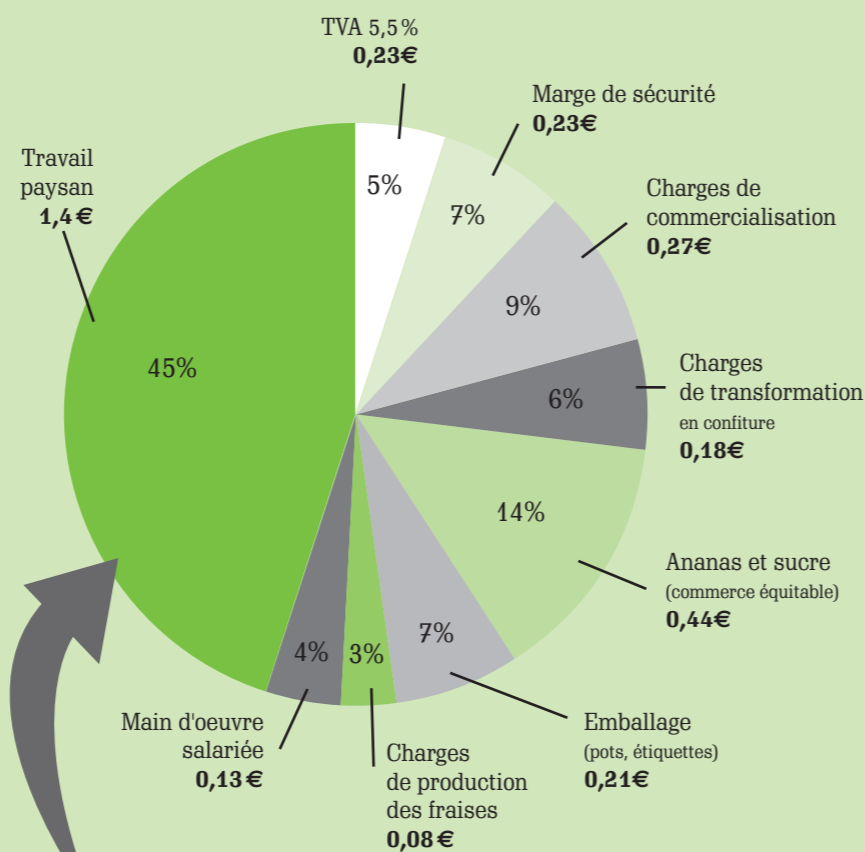
Joëlle de Lescure, membre du GIE de l'appellation Fleurie, dirige le groupement, pour la vente et la vision d'ensemble des activités. Une secrétaire à temps partiel (25h/semaine) constitue l'effectif salarié. Dans l'équipe bénévole, la complémentarité des compétences est un vrai atout : une des « étoiles » assure la comptabilité, une autre parle 5 langues. Pratique pour l'export ! Chaque semaine, une des « étoiles » est de permanence, ce qui l'engage à se rendre disponible, au besoin et de façon ponctuelle, pour les préparations de commande. La Directrice témoigne : « Au delà de l'aspect purement pratique, cela nous permet de nous sentir impliquées dans la structure et de maintenir la cohésion de l'outil collectif ».

Samuel Richard

## Calculer son prix de revient. Pourquoi ? Comment ?

Dans les Monts du Lyonnais, Dominique Bissardon est en polyculture élevage sur 15 hectares avec un troupeau d'une dizaine de vaches allaitantes et une production de fruits (15 tonnes annuelles, notamment des fraises, framboises, groseilles). 30% des fruits sont transformés en jus, confitures et coulis vendus directement dans des magasins sur Lyon et 70% sont livrés en gros à la coopérative locale. Il nous explique en quoi il est important de se questionner sur ses coûts de production.

### Décomposition du prix d'un pot de confiture fraise-ananas de 370 grammes prix de vente au détail : 3€10 TTC



**Cette thématique vous intéresse ?**  
En 2012, l'ARDEAR Rhône-Alpes prévoit d'organiser des fermes ouvertes sur la thématique du revenu et de la relocalisation de l'agriculture. Contactez François Monat : 04 81 91 99 05

### Particularités liées à cette confiture

- ▶ Fraises cultivées en altitude de manière traditionnelle en pleine terre.
- ▶ Main d'œuvre salariée liée essentiellement à la production des fraises.
- ▶ Fraises récoltées et équeutées manuellement.
- ▶ Transformation artisanale sur la ferme.
- ▶ Ananas du Bénin produit par les paysans de l'UGPAT (Union des Producteurs d'Ananas de Toffo).
- ▶ Vente en détail sur des marchés ou à la ferme.

« A cinq paysans – trois producteurs de fruits et deux producteurs de lait et de fromages –, nous avons décidé en 2008 de travailler sur nos prix de revient. Cette idée nous est venue dans le cadre de réflexions que nous menons sur le commerce équitable au sein de l'association Fermes du monde ».

### « Se poser les bonnes questions avant de se lancer dans un nouveau projet »

Plusieurs points nous ont motivés : le besoin d'avoir des repères fiables pour connaître le degré de rémunération de nos activités et pouvoir ainsi orienter nos productions en fonction de nos projets de vie ; le désir d'être transparents, en particulier auprès des consommateurs qui peuvent ainsi faire le lien entre prix et mode de production ; le souhait d'harmoniser nos prix entre collègues ; la nécessité d'avoir un outil professionnel de négociation des prix, tant auprès des négociants ou coopérateurs que des autorités et élus. Nous ne sommes plus seulement dans la dénonciation mais la proposition concrète : « A partir de tel prix, nous pouvons vivre décemment de notre activité ».

Mais attention, connaître le prix de

revient de sa production n'a d'intérêt que dans le cadre d'une réflexion globale qui intègre le mode de production et le style de vie choisi. C'est pour cela que nous avons articulé le calcul du prix de revient à la charte de l'agriculture paysanne (recherche d'autonomie, de qualité des produits, respect environnemental et social...). Nous sommes accompagnés dans cette démarche par l'ARDEAR Rhône-Alpes<sup>2</sup> et l'AFOCG du Rhône<sup>3</sup>. Il faut savoir que cela demande du temps, que c'est parfois lourd de comptabiliser son temps passé, voir même impossible si les ateliers de production sont très petits. Il faut éviter que les calculs deviennent des usines à gaz ! Les chiffres doivent toujours s'interpréter avec prudence, être situés dans leur contexte particulier. C'est pourquoi l'accompagnement et le travail de groupe sont si nécessaires et stimulants. Avec cet outil, j'ai aussi appris à me poser, avant de me jeter tête baissée dans un nouveau projet. J'en juge mieux les impacts à tous les niveaux, professionnels comme personnels ».

Propos recueillis par Cécile Koehler (Campagnes Solidaires)

1 www.fermesdumonde.fr  
2 Association régionale de développement rural (www.fadear.org)  
3 Association de gestion de comptabilité (www.afocg.fr/)

## « LA LAITERIE DES MONTS »

### Vente collective de lait cru en berlingot à Lyon

C'est une idée qui est née pendant la période critique de la baisse du prix du lait en 2009. Arc en ciel, une association d'ingénierie de développement durable basée à Lyon vivait la crise du lait par la presse et par certains contacts avec des paysans des Monts du Lyonnais. Elle a contacté la Conf' pour nous soumettre une idée pour essayer de faire sortir la tête de l'eau à quelques paysans et c'est de là qu'est partie l'aventure ! L'idée était de vendre du lait cru en berlingot sur Lyon, de façon collective, avec le soutien logistique d'Arc en ciel. Cette association organiserait les ventes, ce qui permettrait aux paysans d'en tirer un prix rémunérateur. Un groupe de paysans a répondu favorablement à cette idée et s'est réuni pour définir les grands principes de vente et de production, avec l'appui technique de l'ADDEAR. Nous avons décidé de fixer le prix de vente en démarrant d'un prix rémunérateur pour le paysan et en y ajoutant toutes les charges liées

à la vente. Nous avons aussi acté un mode de production s'appuyant sur la charte de l'agriculture paysanne avec obligation de produire sans OGM.

### « Partir d'un prix rémunérateur »

Nous avons choisi un nom pour nous identifier : « la laiterie des Monts. » Aujourd'hui les ventes ont un peu de mal à augmenter mais la route est longue et sinueuse, tout le monde le sait ! Les habitudes de consommation ne changent pas aussi rapidement que nous le souhaiterions, mais Arc-en-ciel travaille dur pour trouver des lieux de distributions ou des emplacements pour installer des distributeurs automatiques de berlingots.

Si l'idée vous intéresse, et que vous voulez amener votre pierre à l'édifice, contactez l'ADDEAR : 04 78 38 29 20.

Jérôme Barange, producteur de lait à Duerné

### En circuit long aussi

### Le juste prix pour de bons contrats laitiers

412 euros la tonne de lait : une utopie ? Une proposition démagogique ? Après de nombreuses heures de travail, l'Apli (Association des producteurs de lait indépendants), la Confédération paysanne et la Coordination rurale sont en mesure de revendiquer un prix de base plus précis pour les producteurs de lait : 412 euros afin que tous vivent de leur travail. Les calculs s'adosent sur la réalité des charges constatées dans les fermes françaises par l'Institut de l'élevage. Les amortissements, la rémunération du travail et les charges sociales sont également intégrés pour arriver à ce prix rémunérateur.

412 euros est donc le prix qui figure dans le contrat laitier proposé par France MilkBoard (voir en page 3) : pas question de signer des contrats avec les laiteries qui proposent d'aligner le prix du lait sur les cours mondiaux comme c'est le cas aujourd'hui ! Quitte à mettre en place un contrat, autant en profiter pour remettre le revenu du paysan au centre de celui-ci. Mais l'application de ce prix suppose aussi, bien évidemment, une régulation de la production en terme de volumes. Sur la base de la référence historique de chaque producteur (quota), une modulation annuelle « selon la réalité des besoins » est donc prévue dans le contrat. Maîtrise de la production et rémunération du travail, telles sont donc les conditions nécessaires à la survie des exploitations laitières françaises.

D'après Cécile Nouzille – Favre d'Anne, Le Paysan d'Auvergne

Le calcul du coût de production détaillé est sur notre site internet