

The UNIL logo, featuring the word 'Unil' in a white, elegant script font.

UNIL | Université de Lausanne



Transparence économique de produits agricoles en Suisse romande

*Études de cas sur la distribution
des coûts et des marges de chaînes
d'approvisionnement agroalimentaires
selon la méthode Transparent Profit™*

Juin 2024

Cette étude a été réalisée par l'Université de Lausanne et Equal Profit Sàrl, en collaboration avec AGRIDEA et financée par le canton de Vaud.

Autrices

Floriane Gilliand et Armelle Rochat,
Université de Lausanne

Avec le soutien de

Dre Dominique Barjolle, Université de Lausanne
dominique.barjolle@unil.ch

Dre Inès Burrus, Equal Profit Sàrl
www.equalprofit.org
ines@equalprofit.org

Romain Pawlak, Equal Profit Sàrl
romain@equalprofit.org

Nous souhaitons remercier sincèrement tous les participants à cette étude qui ont accepté de partager des informations sensibles sur leurs coûts et profits. Nous remercions chaleureusement Dominique Barjolle et Inès Burrus pour leur soutien à l'aboutissement de ce rapport. La collaboration d'AGRIDEA a consisté en une liste de contacts au sein des filières vaudoises et une participation au Comité de pilotage du projet. Nous remercions Magali Estève et les nombreuses personnes qui nous ont aidées à prendre contact avec les producteurs de vin et des experts dans différentes filières pour leurs contributions à la recherche et leur aide à la réalisation de ce rapport.

Cette recherche a été financée par la Direction Générale de l'Agriculture et des affaires Vétérinaires du canton de Vaud (DGAV). Nous remercions les collaborateurs de la DGAV qui ont accompagné ce travail, pour leur appui constant tout au long de cette étude.

Citation

Gilliand F., Rochat A., Pawlak R., Barjolle D., Burrus I., 2024, Transparence économique de produits agricoles en Suisse romande – Études de cas sur la distribution des coûts et des marges de chaînes d'approvisionnement agroalimentaires selon la méthode Transparent Profit™

DÉCHARGE LÉGALE

Cette étude et le présent rapport ont été réalisés par l'Université de Lausanne (UNIL) et Equal Profit Sàrl (EP), en collaboration avec AGRIDEA et financés par le canton de Vaud. Le présent rapport est publié par l'Université de Lausanne et est accessible au public.

L'utilisation de ce rapport par des tiers se fait à leurs propres risques et ni l'UNIL ni EP n'assument aucune obligation de diligence envers ces tiers. Toutes les constatations, opinions ou recommandations contenues dans ce rapport sont fondées sur les circonstances et les faits existant au moment où l'UNIL et EP ont effectué leurs travaux. Toute modification des circonstances et des faits sur lesquels se fonde le présent rapport peut avoir une incidence négative sur les constatations, opinions ou recommandations qu'il contient.

Le présent rapport et certaines parties de celui-ci sont protégés par le droit d'auteur, la loi sur la concurrence déloyale et d'autres lois sur la protection de la propriété intellectuelle ou l'appropriation illicite et restent la propriété de l'UNIL et/ou d'EP et/ou de ses concédants. En particulier, EP et/ou ses concédants sont titulaires de tous les droits de propriété intellectuelle et autres droits liés à la méthodologie utilisée, y compris mais sans s'y limiter, aux graphiques, images, logos, marques commerciales et marques déposées. Sauf autorisation écrite

expresse de l'UNIL et d'EP, aucune autre partie ne peut copier, modifier, adapter, louer, concéder sous licence, vendre, publier, distribuer ou rendre accessible de quelque manière que ce soit le contenu de ce rapport. La reproduction, la diffusion, la modification, la création de liens ou l'utilisation à des fins commerciales ou publiques, de tout ou en partie, ainsi que toute forme d'exploitation en dehors des limites du droit d'auteur nécessitent l'accord écrit préalable de l'UNIL et d'EP. En est exclue la citation de passages du rapport avec le mode de citation indiqué à la page 3.

L'UNIL et EP ont apporté tout le soin nécessaire à la rédaction de ce rapport, mais ne peuvent en garantir l'exhaustivité et/ou l'exactitude. Ni l'UNIL ni EP n'ont vérifié de manière indépendante les informations et données fournies par des tiers, telles que les données fournies par les participants à cette étude. Par conséquent, ni l'UNIL ni EP ni ses employés, organes ou sociétés affiliées ne font de déclaration ou de garantie, expresse ou implicite, quant à l'exactitude, la fiabilité, la pertinence ou l'exhaustivité des données ou la véracité des résultats du présent rapport. Aucune autre déclaration ou garantie, expresse ou implicite, n'est faite en ce qui concerne le contenu du présent rapport, y compris une déclaration ou une garantie d'adéquation à un usage particulier.

Ni l'UNIL, ni EP, ni ses employés, ni ses organes, ni ses sociétés affiliées, ni ses agents, ni ses contractants, ni ses concédants ne peuvent être tenus responsables des pertes ou dommages (y compris, mais sans s'y limiter, les dommages directs, indirects ou consécutifs, les pertes de revenus, de bénéfices, de goodwill, de données, de contrats ou d'argent, ainsi que les pertes ou dommages résultant de l'interruption des activités commerciales ou liés de quelque manière que ce soit à cette interruption) subis par un tiers dans le cadre de la préparation et de la publication du présent rapport. En outre, ni l'UNIL ni EP ne peuvent être tenus responsables si ces dommages sont prévisibles, connus ou survenus d'une autre manière, et même si la possibilité de tels dommages a été signalée, et indépendamment du fait qu'il s'agisse d'un délit (y compris, mais sans s'y limiter, la négligence), d'un contrat ou d'un autre fondement de responsabilité.

Aucune disposition de la présente clause n'exclut ou ne limite la responsabilité de l'UNIL ou d'EP en cas d'intention illégale ou de négligence grave de la part de l'UNIL ou d'EP ou qui ne peut être exclue ou limitée en vertu de la loi applicable.

RÉSUMÉ

Il est désormais clair que les filières agroalimentaires doivent accroître la transparence des coûts et des marges pour favoriser une meilleure compréhension et renforcer la confiance entre tous les acteurs, du producteur au consommateur.

À l'aide de la méthodologie Transparent Profit™, 26 études de cas présentent l'analyse économique de chaînes d'approvisionnement de produits alimentaires produits, transformés et commercialisés en Suisse romande. Cette étude a été menée par l'Université de Lausanne, Equal Profit Sàrl en collaboration avec AGRIDEA et financée par la Direction générale de l'agriculture, de la viticulture et des affaires vétérinaires (DGAV). Le recrutement des participants pour ces études de cas a été compliqué en raison de leur manque de temps, des préjugés concernant l'attribution des coûts à un seul produit, et des doutes sur l'impact réel de la transparence. Aborder les coûts de production reste un sujet sensible, nécessitant la plus stricte confidentialité.

Le calcul des coûts par produit se base généralement sur les données comptables les plus récentes et sur une évaluation de l'attribution de ces coûts réalisée par les acteurs eux-mêmes. Il s'est avéré difficile de standardiser l'outil de calcul des coûts pendant la réalisation de ces études de cas. Cependant, en conclusion de cette recherche, il apparaît clairement que le suivi

régulier des coûts au fil du temps s'appuyant sur un outil de comptabilité analytique, structuré en centres de coûts, se prêterait le mieux à une mise en œuvre systématisée de notre approche. La structure des comptes de la comptabilité analytique en centres de coûts (un par produit) permet de connaître et de contrôler les coûts liés à chaque produit. Même si cette saisie paraît astreignante et plus exigeante que la saisie comptable de base, il est évident que c'est de cette manière qu'il est possible d'obtenir des données fiables pouvant être utilisées dans les négociations autour des prix afin de trouver des options satisfaisantes pour toutes les parties.

Nos résultats doivent être interprétés avec prudence car ils ne sont pas représentatifs des filières étudiées en raison du très petit nombre de participants. Cependant, il ressort clairement que les coûts de production d'un produit agricole ou alimentaire varient selon de nombreux critères : le climat, l'entrepreneur lui-même et ses stratégies, les degrés d'amortissements de l'infrastructure et des machines, la maîtrise technique (une culture nouvellement mise en place dans une ferme sera plus coûteuse qu'une culture développée depuis des années), les rendements (le coût marginal unitaire diminue lorsque la quantité augmente car les coûts fixes sont répartis sur un plus grand nombre d'unités).

Les filières diffèrent entre elles sur plusieurs aspects :

- La saisonnalité des récoltes (le lait est en production constante, tandis que les légumes ont une production saisonnière).
- L'impact et la dépendance de la météo sur la production.
- La capacité de stockage de la production (les céréales se stockent, tandis que les légumes sont des produits frais).
- Le degré de transformation : plus un produit est transformé, plus il acquiert de la valeur ajoutée.
- Le niveau de segmentation (beaucoup de différenciation pour le vin, peu de différenciation pour le lait).
- Les productions de niche (tofu) ou de masse (blé panifiable).
- Le degré d'intégration des filières (l'oeuf est une filière intégrée, car les étapes sont contrôlées par une seule entité tandis que le vin est une filière plus fragmentée où les étapes sont gérées par des entreprises indépendantes les unes des autres).

La distribution de la valeur aux sein des chaînes étudiées varie fortement. Lorsqu'un produit est transformé, c'est le transformateur qui supporte le plus de coûts par kilo de produit final. Quant aux distributeurs, il faut distinguer les petites épiceries des grandes chaînes de distribution. Les coûts de logistique, même s'ils sont faibles ne sont pas à sous-estimer. Les agriculteurs quant à eux ont une forte dépendance à la météo. Les coûts peuvent fluctuer considérablement d'une année à l'autre, rendant toute conclusion générale erronée.

Cette étude montre également que les paiements directs de la Confédération sont des pierres angulaires de la rentabilité des exploitations. En effet, les marges nettes hors paiements directs sont le plus souvent négatives. De manière générale, les exploitations agricoles et les entreprises étudiées se voient parfois contraintes de combiner les productions rentables et les productions moins rentables ou à perte pour trouver leur équilibre économique.

Une plus grande transparence de la distribution de la valeur dans les chaînes d'approvisionnement permettra de mener des discussions objectives étayées par des données concrètes afin de tendre vers un meilleur équilibre économique et renforcer ainsi la pérennité du secteur agricole suisse.

TABLE DES MATIÈRES

Décharge légale	4
Résumé	6
Table des matières	9
Contexte	10
Méthodologie	14
Concept	14
Participation et produits étudiés	16
Chaînes d'approvisionnement	17
Collecte des données	18
Traitement des données et anonymisation	19
Analyse des données	20
Validation des données avec les acteurs	25
Résultats	26
Pains & farine	27
Vins	36
Fromages	56
Oeufs bio	61
Légumes bio	68
Tofu bio	74
Viandes	80
Discussion	82
Remarques générales sur les filières étudiées	82
Motivation à participer à la transparence - gagner la confiance des acteurs	83
Remarques sur les filières ayant refusé de participer à l'étude	85
Limites méthodologiques	88
Réflexion générale sur les résultats	93
Conclusion	97
Recommandations pour une mise à l'échelle de la transparence	98
Pistes d'avenir	100
Transparence - la clé de l'équité ?	100
Utilité pour les agriculteurs	100
Utilité pour les filières	100
Utilité pour les consommateurs	101
Utilité pour le secteur politique - pouvoirs publics	101
Annexes	102
Glossaire	102
Références	104

CONTEXTE

Le secteur alimentaire suisse est caractérisé par un manque de transparence quant à la distribution de la valeur au sein des chaînes d'approvisionnement. Un rapport annuel de la Surveillance des prix¹ a révélé en 2023 le manque de coopération de la grande distribution sur les marges brutes excessives réalisées sur les produits bio. De plus, plusieurs révélations médiatiques de la Fédération romande des consommateurs (FRC) et la Radio Télévision Suisse (RTS) ont mis en lumière des marges disproportionnées, souvent au détriment des agriculteurs, dont les prix de

vente ne couvrent pas systématiquement les coûts de production. Ce constat a été renforcé par deux initiatives parlementaires² déposées en 2022, par le postulat³ de la Commission d'économie des redevances (CER) au Conseil des États ainsi que par deux motions^{4,5} et une interpellation⁶ récentes. Ces appels à la transparence comme solution pour rééquilibrer les dynamiques de marché au sein du secteur agroalimentaire illustrent le besoin urgent d'obtenir un aperçu des coûts de production et des marges. Par ailleurs, la Stratégie climatique

¹Rapport annuel 2023 de la Surveillance des prix, <https://www.preisueberwacher.admin.ch/pue/fr/home/documentation/publications/rapports-annuels.html>

²Initiative parlementaire d'Isabelle Pasquier, conseillère nationale verte : « Pour un observatoire des prix efficace dans les filières agroalimentaires », <https://www.parlament.ch/fr/ratsbetrieb/suche-curia-vista/geschaefte?AffairId=20220477>

³Postulat du 10 octobre 2022 de la commission d'économie des redevances CER : concurrence sur la marché d'alimentation: Sur la base de l'art. 8a LAgr, les organisations de producteurs d'un produit ou d'un groupe de produits ou des branches concernées pe... <https://www.parlament.ch/fr/ratsbetrieb/suche-curia-vista/geschaefte?AffairId=20224252>

⁴Motion de la conseillère nationale Martina Munz, adoptée par 120 voix contre 57 : « Améliorer la transparence du marché pour assurer une concurrence loyale et une répartition équitable de la valeur ajoutée ». <https://www.parlament.ch/fr/ratsbetrieb/suche-curia-vista/geschaefte?AffairId=20243295>

⁵Motion du conseiller national Hans Jörg Rügsegger, adoptée par 161 voix contre 22 : « Possibilités de coopération entre producteurs agricoles. Créer plus de transparence et des prix équitables ». <https://www.parlament.ch/fr/ratsbetrieb/suche-curia-vista/geschaefte?AffairId=20243206>

⁶Interpellation du conseiller national Benjamin Roudit, déposée le 25.09.2024 : « Prix minimums pour la production agricole : un nouvel instrument envisageable ? »



2050 de l'Office fédéral de l'agriculture (OFAG) intègre également ces préoccupations de transparence dans son ensemble de mesures⁷ (mesure K-07).

La transparence économique est la clé de la confiance sur l'ensemble des chaînes d'approvisionnement. C'est un pas essentiel vers un meilleur partage de la valeur⁸, à condition que les négociations de prix s'appuient sur des bases quantitatives fiables. La confiance dans le système alimentaire repose sur la considération que chacun porte à la préservation des ressources naturelles, au bien-être social et à des relations d'échange économique équilibrées.

Pour évaluer la transparence, une première étude, achevée en 2023 et financée par le fonds Volteface de l'Université de Lausanne en collaboration avec l'entreprise Equal Profit Sàrl, a porté sur l'analyse de produits suisses. La présente étude sur la transparence des filières agroalimentaires en Suisse romande utilise le même outil : la méthodologie Transparent Profit™ développée par l'entreprise Equal Profit Sàrl. Cette start-up a développé cet outil dans le but de rendre transparente la répartition de la valeur entre les acteurs du secteur agroalimentaire, et d'utiliser cette analyse pour promouvoir une répartition plus équitable.

⁷<https://www.parlament.ch/fr/ratsbetrieb/suche-curia-vista/geschaeft?AffairId=20243988> Stratégie climat 2050 OFAG, mesure K-07, <https://www.blw.admin.ch/blw/fr/home/nachhaltige-produktion/umwelt/klima0.html>

⁸Le 29 mai 2019, le Conseil fédéral a adopté le message relatif à l'initiative populaire « Stop à l'îlot de cherté – pour des prix équitables », <https://www.seco.admin.ch/seco/fr/home/wirtschaftslage---wirtschaftspolitik/wirtschaftspolitik/Wettbewerbspolitik/kartellgesetz/Fair-Preis-Initiative.html>

Les objectifs de ces études de cas sont de :

- Calculer les coûts et marges nettes en testant et développant un outil destiné à être facile d'utilisation et fiable (Transparent Profit™).
- Estimer si les coûts de production, de transformation, de logistique et de vente sont couverts par le prix de vente à chaque étape en calculant les marges nettes dégagées par chaque acteur.
- Nourrir le débat sur la thématique de la transparence.
- Proposer des réponses aux consommateurs et agriculteurs qui souhaitent payer – et être payés - au prix juste, soit un prix lié à l'effort fourni, selon la définition de l'entreprise Equal Profit Sàrl.

Les outils existants de calcul des coûts sont pour la plupart destinés aux agriculteurs et ne sont pas tous en accès libre. À l'heure actuelle, aucun autre outil que celui que nous avons testé ne calcule les marges nettes par kilogramme de produit. Les normes de référence du dépouillement centralisé donnent des coûts totaux représentatifs au niveau national, catégorisés par régions de plaine, de colline et de montagne et présentent des chiffres de 2018. On ne dispose encore d'aucune donnée sur les autres acteurs des chaînes d'approvisionnement et le regard sur les filières entières n'existe pas.

Par ailleurs, il n'existe encore aucun modèle pour calculer les coûts des prestations des transformateurs, intermédiaires et détaillants. Davantage de données économiques sur les chaînes d'approvisionnement alimentaires permettraient une meilleure visibilité sur la pérennité de l'ensemble du secteur alimentaire suisse.

Ce rapport présente la répartition des coûts et marges nettes de produits agricoles spécifiques pour une année précise, dont toute la chaîne d'approvisionnement se trouve en Suisse romande (sauf les œufs bio). À cette fin, les données économiques détaillées de chaque entreprise concernée ont été récoltées. Toutes les données ont été anonymisées afin de respecter le secret commercial. De plus, ce rapport présente les expériences et réflexions liées à l'application de la transparence et inclut les opportunités et freins aux niveaux techniques et sociologiques.



©Adobe Stock 2024

MÉTHODOLOGIE

1. Concept

Dans une chaîne d'approvisionnement, chacun des acteurs supporte des coûts de production pour chaque kilogramme ou unité d'un bien produit. Il vend ce bien au maillon suivant de la chaîne en dégagant une marge nette. À partir de l'addition des coûts de production et de la marge nette de l'acteur en amont se forme le prix de vente (le prix auquel s'échange la marchandise). À ce prix de vente s'ajoute la taxe sur la valeur ajoutée qui est incluse dans les calculs présentés.

Ce prix de vente représente le coût d'achat de la marchandise pour le maillon suivant. Ce dernier supporte à son tour des coûts propres : les coûts de production de l'entreprise et ceux des achats de prestations externes (par exemple le coût des transports quand ils sont externalisés à des prestataires externes), puis vend le bien au prochain acteur, en espérant dégager également une marge nette positive (on parle alors de profit). Ce processus continue pour chaque intermédiaire, depuis l'agriculteur, jusqu'à la vente du bien au consommateur. Pour des formes juridiques telles que les raisons individuelles (par exemple certaines exploitations agricoles), les prélèvements privés du chef d'entreprise et de sa famille sont aussi intégrés dans les coûts propres (cf. page 20).

Le prix au consommateur est donc composé de l'addition des coûts propres de chacun des acteurs de la chaîne, ainsi que des profits dégagés par chacun d'entre eux [voir [figure 1](#)].

Pour notre étude de cas, nous avons appliqué la méthode Transparent Profit™ qui consiste à comparer les coûts que chacun des acteurs supporte, sur l'ensemble de la chaîne, avec les marges nettes de chacun [voir [figure 2](#)].

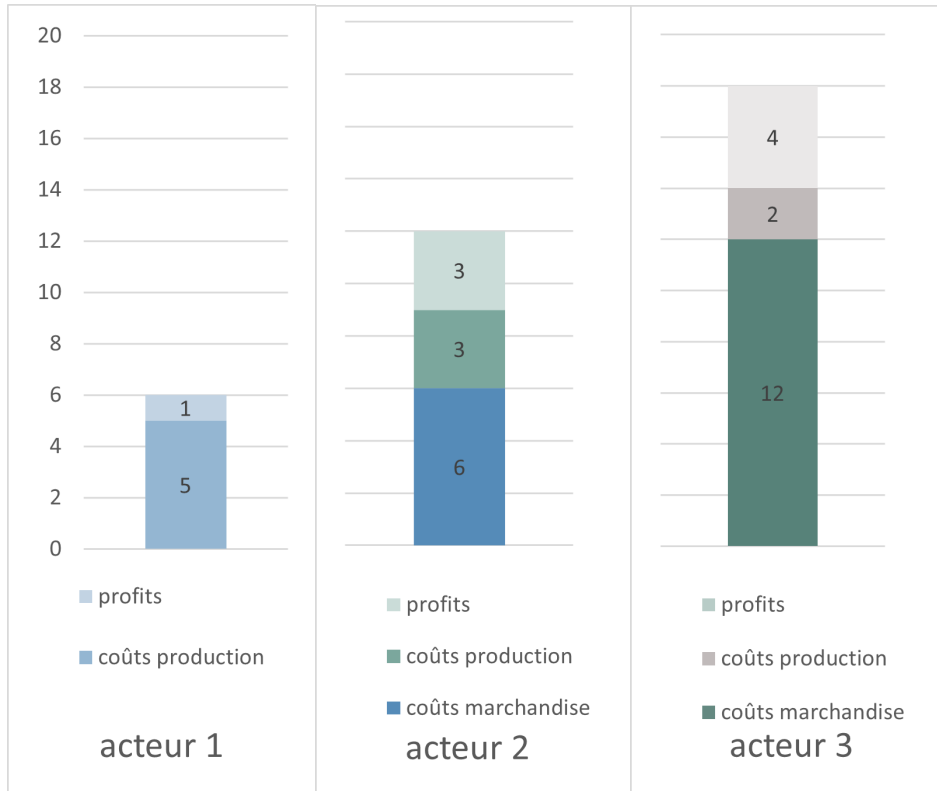


Figure 1 : exemple fictif de la composition des coûts et marges nettes de chacun des acteurs d'une chaîne d'approvisionnement.

	Coût de production (CHF)	% coûts	Marges nettes (CHF)	% Marges nettes
Acteur 1	5.-	50 %	1.-	13 %
Acteur 2	3.-	30 %	3.-	38 %
Acteur 3	2.-	20 %	4.-	50 %
Total	10.-	100 %	8.-	100 %

Figure 2 : exemple fictif des résultats de la méthode Transparent Profit™ qui présentent la répartition des coûts et marges nettes au sein d'une chaîne d'approvisionnement.

2. Participation et produits étudiés

La première étape a été la sélection des produits à étudier, selon les critères suivants :

- L'impact dans la zone géographique étudiée
- Produits peu ou pas transformés
- Petit nombre d'ingrédients
- Motivation à participer de la part des détaillants, transformateurs et autres intermédiaires
- Degré faible d'intégration verticale de la filière

Pour les raisons décrites dans le chapitre des résultats (p. 26), il a été possible de faire l'analyse de sept produits avec un total de 36 entreprises, dont 19 agriculteurs, 14 intermédiaires (transformateurs, revendeurs) et 3 détaillants de différente taille (épicerie, chaîne de magasins, supermarché) dans plusieurs chaînes d'approvisionnement. Les produits retenus sont les suivants :

1. Pains & farine
2. Vins
3. Fromages
4. Oeufs bio
5. Légumes bio
6. Tofu bio
7. Viandes



3. Chaînes d'approvisionnement

Les chaînes d'approvisionnement étudiées comprennent de 2 à 5 maillons suivant les produits, c'est-à-dire 2 à 5 acteurs qui constituent la chaîne des entreprises qui collaborent pour un produit spécifique, de l'agriculteur au détaillant.

Certaines entreprises réalisent plusieurs étapes de la transformation, comme par exemple la collecte des céréales et la meunerie, ou la culture de la vigne et sa transformation en vin. Chaque étape ou activité est couverte par un ou plusieurs acteurs. Il y a parfois aussi plusieurs agriculteurs pour la production, comme l'illustre la figure ci-dessous [voir [figure 3](#)].

Toutes les chaînes étudiées sont de structure relativement simple. Chacune des étapes de la chaîne a été entièrement réalisée en Suisse romande, exceptée pour les œufs.

Il est à noter que les entreprises prestataires de services (travaux par tiers, fournisseurs de semences, fabricants d'emballages, transporteurs, entrepôts, etc.), n'ont pas toutes été analysées en tant que maillon de la chaîne d'approvisionnement. Le coût de leurs prestations sont cependant incluses sous forme de factures dans les postes de coûts d'un maillon de la chaîne directement concernée.



Figure 3 : exemple de chaînes d'approvisionnement à quatre étapes (ou maillons).

4. Collecte des données

Quatre types de données ont été récoltées :

1. Les informations sur la filière

la liste des différentes étapes par lesquelles passe le produit, de la production à la vente au consommateur ; informations cruciales pour illustrer la complexité et les spécificités des filières.

2. Les informations sur l'entreprise

Toutes les informations permettant de comprendre la structure, le fonctionnement et les processus au sein d'une exploitation agricole ou d'une entreprise :

- Liste des activités et d'assortiments des produits.
- Main d'œuvre et temps de travail des employés et chef.fe.s d'entreprise.

3. Source des données financières :

- Comptabilité générale ou analytique récente (compte de résultats).
- Journaux comptables, grand livre.
- Décompte des subsides et paiement directs (si applicable).
- Factures et reçus (prix d'achat et de vente)
- Pour les raisons individuelles : salaire du ou de la chef.fe d'entreprise calculé (voir p.20)
- Déclarations et estimations.

4. Données sur les quantités :

- Quantités produites, rendements, surfaces.
- Quantités achetées.
- Quantités transformées (avec les ratios de conversion).
- Quantités vendues.

Normes de références :

- Agridea
 - > 2021. *Marges brutes 2021*. 165p.
 - > 2022. *Marges brutes 2022*. 165p.
 - > 2021. *Mémento agricole 2021*.
 - > 2022. *Mémento agricole 2022*.
 - > 2008. *Frais de production en viticulture - résultats technico-économiques de vinification - références vendanges 2007*. 29p.
 - > 2019. *Frais de production en viticulture - résultats technico-économiques 2017*. 41p.
 - > 2022. *Enquête sur les salaires en viticulture 2021*
- Agroscope
 - > Gazzarin, Ch. 2021. "Coûts-machines 2021". Dans: Agroscope Transfer. N°408. 56p.
 - > Gazzarin, Ch., Bütler A., et all. 2022. "Catalogue des coûts 2022". Dans: Agroscope Transfer. N°448. 56p.
- BioSuisse
 - > 2023. *Annexe séparée: calcul officiel du prix de référence des oeufs bio «Bourgeon» - Calcul du prix des oeufs avec rotation*. Consulté le 01.11.2023, <https://www.bioactualites.ch/marche/produits/oeufs-bio/prix>. 1p.
- Aviforum
 - > 2022. "Modèle de calcul: 6'000 pondeuses blanches, libre parcours (SRPA)". Dans: *Publications techniques pour l'aviculture*. Chapitre 2.6: Rentabilité. P.9 (sur 16)

Les calculs sont basés principalement sur la comptabilité générale, disséquée pour répartir les coûts liés au produit étudié. Dans de rares cas, la comptabilité analytique était à disposition. Cette dernière est une excellente base pour analyser les coûts par centre de coûts. Certaines entreprises n'ont pas fourni de comptabilité car les produits étudiés sont intégrés dans une masse financière trop conséquente. Les chiffres proviennent alors de statistiques d'entreprises, de résultats d'analyses internes, de déclarations des gérants d'entreprise, ainsi que de normes de références comparées à l'entreprise en question.

L'analyse ayant été réalisée entre 2023 et 2024, nous nous sommes basés principalement sur des données de 2021 et de 2022, c'est-à-dire le dernier exercice bouclé à la date de la collecte des informations.

5. Traitement des données et anonymisation

Toutes les données collectées ont été traitées de manière confidentielle par les auteurs de l'étude. Après analyse, l'entièreté des données a été anonymisée pour respecter le secret commercial des participants.

6. Analyse des données

Calcul des coûts

Lors de l'analyse des données, l'ensemble des coûts pour produire et distribuer un produit sont pris en compte. Ces coûts de production comprennent :

- Les coûts de marchandises. Cependant, dans notre représentation des résultats, ces coûts de marchandises ne sont pas reportés tout au long de la filière. Les coûts reportés dans les graphiques sont les coûts additionnels à l'échelon précédent.
- Les coûts de transport.
- Les coûts des intrants et du matériel.
- Les coûts d'entretien et de réparation (ERR).
- Les coûts des prestations de service (travaux par tiers).
- Les coûts de location (machines, terrains).
- Les coûts d'eau, d'énergie et d'élimination des déchets.
- Les coûts administratifs (téléphone, internet).
- Les coûts financiers (taxes et impôts).
- Les amortissements (machines, infrastructures, véhicules, bâtiments).
- D'autres coûts plus particuliers à chaque filière.
- Les coûts de main d'œuvre :
 - > Rémunération et toutes les charges salariales des **employés** extraites du compte de résultats.
 - > Rémunération et toutes les charges salariales des **exploitants** pour les S.A. et les S.à.r.l.
 - > Calcul de la rémunération et de toutes les charges salariales de **l'entrepreneur** pour les raisons individuelles⁹ : rémunération calculée selon leur accord en fonction des situations et des données à disposition, en choisissant l'une des quatre options suivantes :
 1. Extrait du bilan : prélèvements privés.
 2. Évaluation par la reconstitution du budget des besoins financiers annuels.
 3. Reprise des calculs réalisés par l'entrepreneur.
 4. En l'absence de données pour les options 1 à 3, report d'un salaire horaire calculé de 35 CHF/h brut¹⁰.

⁹Selon la forme juridique des entreprises, les salaires des employés et du patron sont reportés précisément dans la comptabilité, par exemple pour les sociétés anonymes. En revanche, pour des raisons individuelles, seuls les salaires des employés sont visibles dans le compte d'exploitation.

¹⁰Le calcul se base sur un salaire annuel de CHF 75'600.-, 45 heures de travail par semaine et 48 semaines de travail par an.

Sans montant précis, il est difficile de séparer et d'identifier les coûts spécifiques à un produit parmi tous les coûts supportés par une entreprise. Pour les charges plus générales, lorsqu'aucune facture ou montant précis n'est à disposition, nous avons reconstitué, en accord avec l'acteur concerné, la part de ce coût qui est à imputer au produit étudié. Cette ventilation des coûts se fait à l'aide de **clés de répartition**. Pour chaque poste de coût, différentes clés de répartition ont été créées et attribuées en accord avec l'acteur concerné.

La surface utilisée, le temps de travail, le degré d'utilisation du bâtiment ou véhicule pour une activité, etc. sont des proportions qui permettent de déterminer un pourcentage d'allocation d'une ressource (humaine ou non) à un bien en particulier, puis de multiplier les coûts totaux d'une catégorie par ce pourcentage, afin d'obtenir les coûts spécifiques à ce bien [voir [figure 4](#)].

	Coûts totaux en (CHF)	Clé de répartition liée à l'utilisation (%)	Coûts spécifiques imputés au bien
Entretien tracteur	14'000	50	7'000
Location entrepôt	8'000	25	2'000
Charges de main d'oeuvre	10'000	60	6'000

Figure 4: exemple fictif et simplifié d'allocation des coûts en fonction d'une clé de répartition.

	Coûts totaux d'un produit (CHF)	Quantité vendue (kg)	Coûts par kilo	Coût (%)
Acteur 1	30'000	2'000	15	30
Acteur 2	15'000	1'500	10	20
Acteur 3	10'000	400	25	50
Total	-	-	50	100

Figure 5: exemple fictif de calcul des coûts par kilo produit pour chaque acteur.

Dans l'exemple fictif [voir [figure 4](#)], on peut déduire que le tracteur est utilisé la moitié du temps pour la production du bien analysé, que 25 % de la surface de l'entrepôt est utilisée pour stocker ce bien, et que 60 % du temps travaillé l'est pour produire et distribuer ce bien. Cette clé de répartition représente ce que l'acteur estime refléter la réalité du moment, mais elle peut être amenée à évoluer selon les années.

L'étape suivante consiste à diviser ces coûts par la quantité vendue, afin d'obtenir les coûts par kilo, qui pourront ainsi servir de point de comparaison entre les différents acteurs. [voir [figure 5](#)].

Les coûts mesurés sont les coûts par kilo de production (et dans certains cas de distribution, tels que les coûts d'acheminement, stockage et livraison) supportés par chaque acteur. **Ils n'englobent pas les coûts d'achat de la marchandise**, c'est-à-dire le prix de vente par kilo de l'acteur précédent dans la chaîne.

Calculs des marges nettes

Les marges nettes sont calculées en déduisant du prix de vente l'ensemble des coûts supportés par un acteur, à savoir les coûts de production de l'échelon considéré (englobant également les coûts de prestations externes de transport des marchandises), ainsi que les coûts d'achat de la marchandise.

$$\begin{aligned} & \text{PRIX DE VENTE} \\ & \quad - \text{COÛTS DE} \\ & \quad \text{PRODUCTION DE} \\ & \quad \text{L'ÉCHELON CONSIDÉRÉ} \\ & \quad - \text{COÛTS DE} \\ & \quad \text{MARCHANDISE} \\ \hline & = \text{MARGE} \\ & \quad \text{NETTE} \end{aligned}$$

Remarque : Il est important de noter que les prix d'échange des marchandises peuvent varier : un vendeur peut parfois rapporter un prix de vente au kilo qui diffère légèrement du prix d'achat indiqué par le maillon suivant de la chaîne. Ces différences de prix peuvent souvent résulter de coûts tels que le transport, le stockage ou la livraison, qui ne sont pas toujours comptabilisés par toutes les parties concernées, bien qu'ils soient inclus dans notre méthodologie de calcul. En cas d'absence de justificatifs pour vérifier ces données, nous avons utilisé le prix de vente indiqué par l'acteur précédent dans la chaîne.

De plus, les prix d'achat et de vente de produits frais, comme les légumes, varient tout au long de l'année. Par exemple, les prix des légumes sont fixés deux fois par semaine. Pour les pommes et les œufs, les prix fluctuent en fonction de la taille et de l'apparence (classement). Dans ces situations, nous avons donc utilisé le prix de vente moyen annuel comme référence pour le prix d'achat moyen pour le maillon suivant de la chaîne.

Paiements directs et autres subsides, y compris les primes IP-Suisse

Les différentes contributions, paiements directs et aides financières ont été comptabilisés dans le chiffre d'affaires des agriculteurs. Ils ont eux aussi été attribués aux produits, notamment avec la clé de répartition des surfaces. Dans la présentation des résultats, nous avons ainsi différencié la distribution de la valeur avec et sans les paiements directs.

Taxe sur la valeur ajoutée (TVA)

Pour des questions de difficultés à déduire la TVA de toutes les entreprises agricoles, nous l'avons toujours incluse dans le calcul des coûts. Les prix de vente sont eux-aussi avec TVA incluse. Rappelons que la TVA est de 2.5 % sur les biens alimentaires.

Prix Franco

Certaines marchandises sont achetées au prix Franco, cela signifie que le vendeur paie lui-même les charges de livraison. Dans d'autres cas, elles sont achetées au prix d'industrie qui ne prend pas en compte les charges de livraison. Dans chacun des cas, la livraison a été prise en compte dans les calculs soit pour le vendeur (prix Franco) soit pour l'acheteur (prix d'industrie) s'il était possible de la calculer.

7. Validation des données avec les acteurs

Suite au travail détaillé et minutieux réalisé par les entreprises sur leurs coûts propres et marges nettes, une fiche synthétique présentant l'analyse de ces éléments a été fournie à chaque entreprise. Cette information a permis à certaines d'entre elles de prendre des décisions stratégiques pour l'avenir. Elles ont également pu confirmer la véracité des données fournies pour ce rapport et utiliser les graphiques produits pour leur propre communication.

RÉSULTATS

Les résultats ci-dessous présentent les chiffres en francs suisses obtenus lors du calcul des coûts de production, de transformation, de distribution et de vente, ainsi que du calcul des marges nettes de chacun des acteurs. Ils ont été arrondis au centime.

Les résultats couvrent l'analyse des chaînes d'approvisionnement complètes de produits comme les pains, les vins, les fromages, les œufs, les légumes et le tofu avec la participation d'au moins un acteur à chaque étape. En fin de chapitre, certains acteurs isolés de la production de viande de bœuf et de porc ont été présentés pour étoffer la réflexion autour de ces chaînes d'approvisionnement.

PAINS & farine

La transparence a fait l'objet de nombreuses discussions dans cette filière, qui a été assez ouverte à cette démarche.

Deux grands moulins dominent une large part du marché suisse. Cependant, dans le canton de Vaud, il subsiste encore quelques PME meunières qui privilégient le terroir. Elles permettent à des boulangers de produire du pain à partir de farines régionales.

Contrairement à d'autres produits agricoles, les céréales peuvent être stockées. Les processus de transformation qui interviennent du grain à la farine et de la farine au pain sont également très spécifiques. La période des moissons devient de plus en plus courte, nécessitant une logistique bien organisée, car toute la marchandise arrive en même temps. C'est à ce moment-là que les agriculteurs ont connaissance du poids à l'hectolitre de leur blé, de la qualité qui dépend du taux d'humidité, de protéine, du temps de chute et de la propreté. Ces facteurs déterminent l'attribution de malus ou de bonus s'additionnant au prix de base des céréales. Les agriculteurs reçoivent un décompte de la part du centre collecteur et le prix final est calculé seulement l'année suivante.

Il faut souligner que chaque année agricole est particulière. L'année 2021 a été marquée par des conditions climatiques extrêmes, comme les sécheresses ou les inondations qui ont affecté les rendements. Le prix de l'énergie a également augmenté fortement dès l'hiver de l'année ce qui a impacté les coûts de production des centres collecteurs et des moulins.



*mi-blanc régional

PAIN



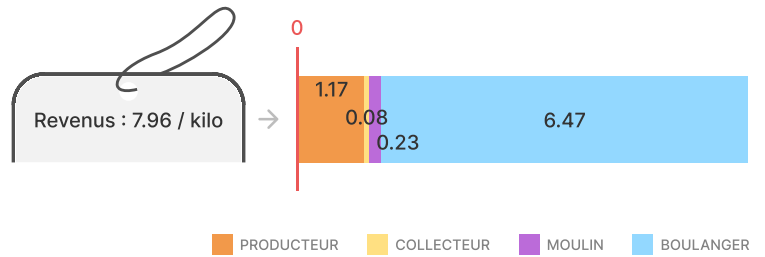
Sur l'ensemble de la chaîne, la majorité des coûts liés à la production du pain se situe au niveau des boulangers. Le pain mi-blanc est fabriqué à partir de la farine 720 mi-blanche. Celle-ci a un degré de mouture entre 30 et 75 %, c'est à dire qu'elle comprend le 45 % du grain ($75-30=45$). Elle ne contient pas l'amande claire du grain ni le germe contrairement à une farine complète dans laquelle presque tout le grain est intégré. Les coûts de marchandises tiennent compte de ce détail en n'attribuant que 45 % de l'achat du blé à la farine.

La farine mi-blanche est une des farines les plus vendues et également celle qui doit être la plus concurrentielle sur le marché. Elle ne produit que très peu de marge pour le moulin. D'autres farines plus spéciales, qui ciblent des marchés de niche, peuvent au contraire bénéficier d'une marge un peu plus élevée mais sont vendues en bien moins grandes quantités.

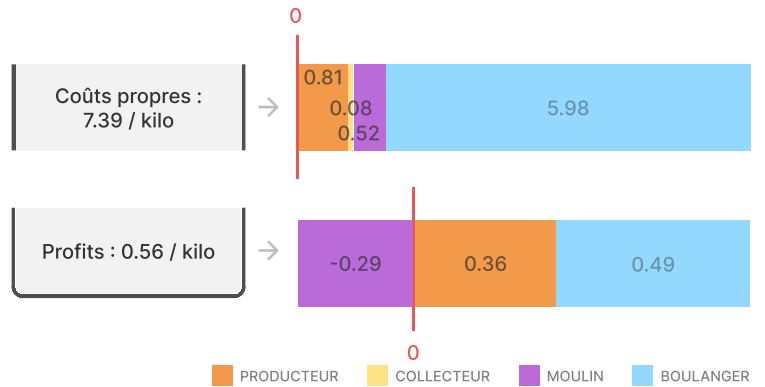
Le salaire brut du producteur a été théoriquement déterminé à 35 CHF/heure toutes charges salariales incluses (c.f. p.20). Pour le centre collecteur et le moulin, n'ayant pas les informations sur le nombre d'heures de travail réalisées les salaires n'ont pas été rapportés à l'heure. Le salaire moyen des employés de la boulangerie a été calculé à 28,50 CHF/heure (charges salariales incluses).

PAIN*mi-blanc régional

Avec paiements directs

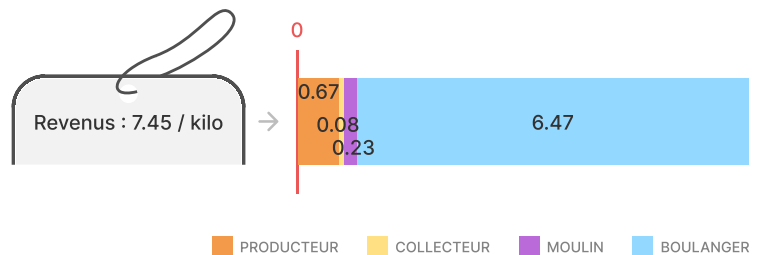


Coûts et profits

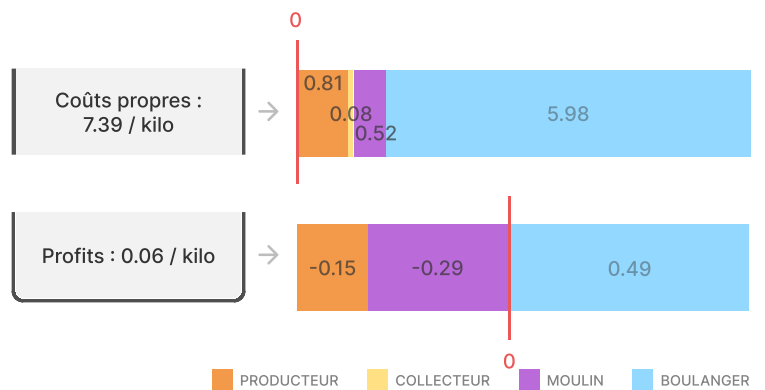


PAIN*mi-blanc régional

Sans paiements directs



Coûts et profits



BLÉ *IP suisse



Agriculteur

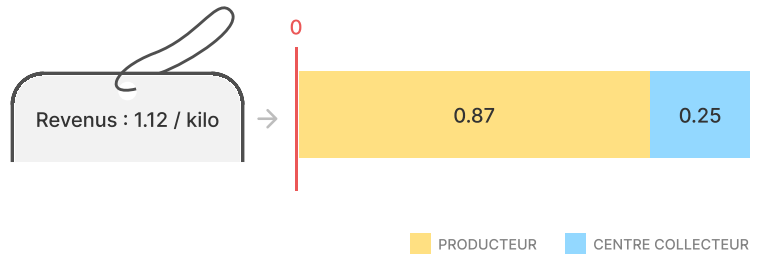
Centre collecteur

La chaîne englobe un agriculteur et un centre collecteur. Le salaire horaire du producteur a été fixé à 35 CHF/heure. La particularité des céréales IP Suisse est que l'agriculteur reçoit non seulement un montant pour son blé de la part de la coopérative mais également d'IP-Suisse de 5,7 CHF/dt, pour les mesures qu'il a prises. Ainsi, ce montant est appelé "primes" et fait partie des recettes de l'agriculteur. Dans le graphique, ces primes sont intégrées aux subsides car elles proviennent d'un organe externe à la chaîne.

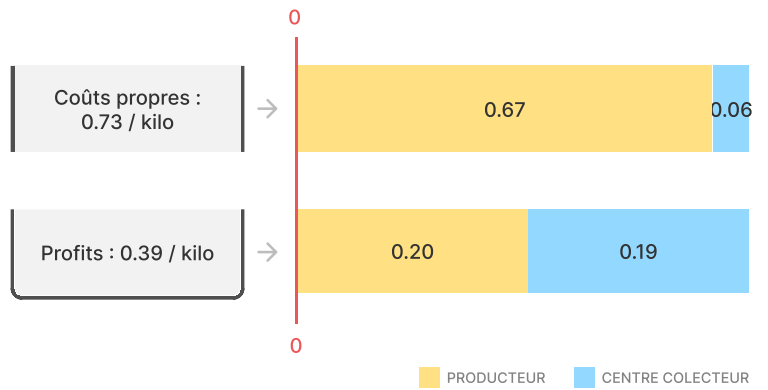
Dans le cas où les céréales sont produites et stockées sans être transformées, c'est le producteur qui supporte le plus de coûts par unité. Cette chaîne a pris la comptabilité 2022 du producteur (qui préférait étudier cette année-là plus représentative que 2021) et celle de 2021 du centre collecteur. Les céréales étaient payées plus cher en 2022 qu'en 2021. Cela explique la différence entre le prix de vente et d'achat.

BLÉ*IP suisse

Avec paiements directs

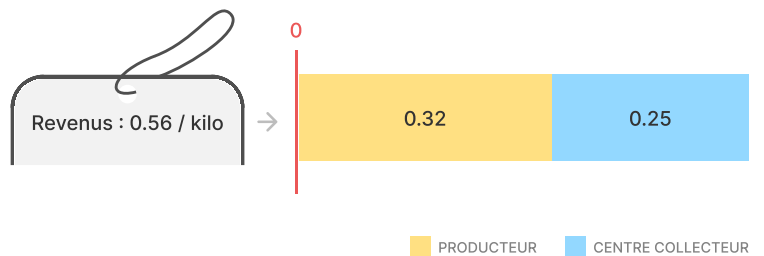


Coûts et profits

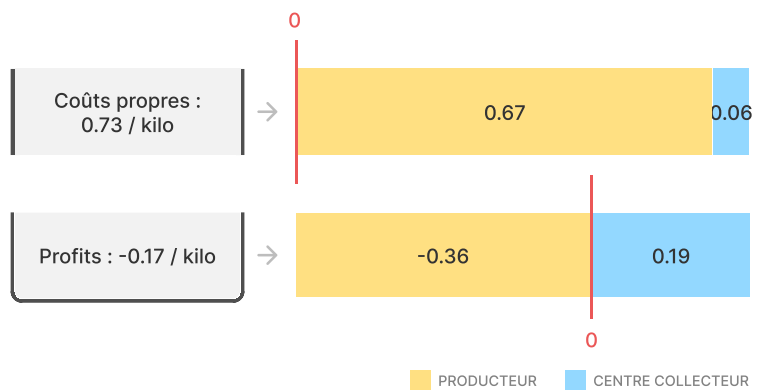


BLÉ*IP suisse

Sans paiements directs



Coûts et profits



*artisansaux bio

3 PAINS

Agriculteur & centre collecteur :
production & stockage

Meunier & boulanger :
fabrication de la farine
& du pain

Epicerie

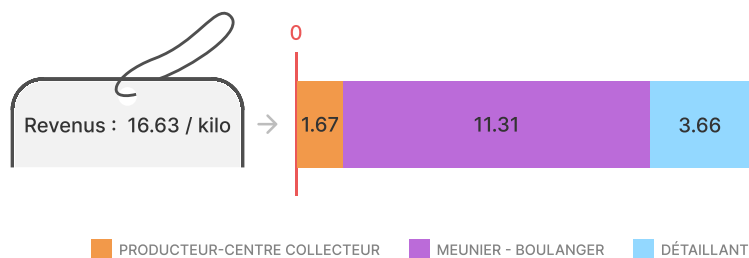
La chaîne étudiée fait intervenir trois acteurs. Les deux premiers travaillent ensemble de manière étroite. L'agriculteur stocke la majorité de ses céréales chez lui. Les surplus sont vendus à des grossistes. Le meunier avec qui il collabore lui achète tout ou partie de son blé en fonction des années. Le meunier-boulangier utilise un moulin à meule de pierre. Il fabrique une centaine de pains par jour. Lorsque les céréales sont vendues à la coopérative, des frais de prise en charge ou des déductions pour qualité trop faible sont souvent déduits du prix, l'agriculteur en assume lui-même les charges. A l'inverse, l'agriculteur peut recevoir un ajout sur le prix indicatif si ses céréales sont de bonne qualité. Dans le cas étudié, d'entente avec le meunier, l'agriculteur vend simplement ses céréales au prix indicatif, sans déduction ou ajout financier.

Trois pains à base de différentes céréales ont été étudiés au niveau du boulanger. Les coûts des céréales, respectivement du blé, de l'épeautre et de l'amidonnié ont été calculés chez le producteur. Du côté du boulanger, ces trois pains ont des coûts de production relativement similaires. Ce sont surtout les coûts marchandises qui diffèrent du fait qu'ils n'utilisent pas les mêmes farines.

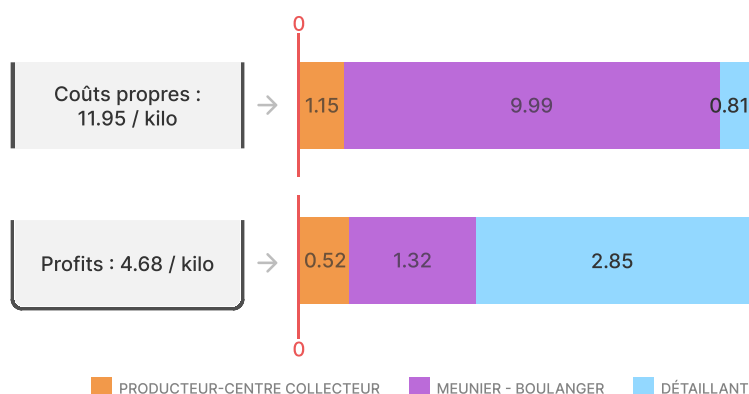
Un salaire théorique de 35 CHF/heure a été attribué à l'agriculteur, un salaire théorique de 30 CHF/heure a été défini pour le boulanger et 32,70 CHF/heure ont été calculés pour les employés de l'épicerie.

PAIN*à base de farine de blé bio

Avec paiements directs

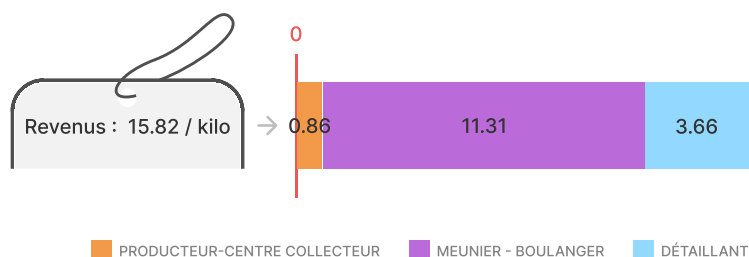


Coûts et profits

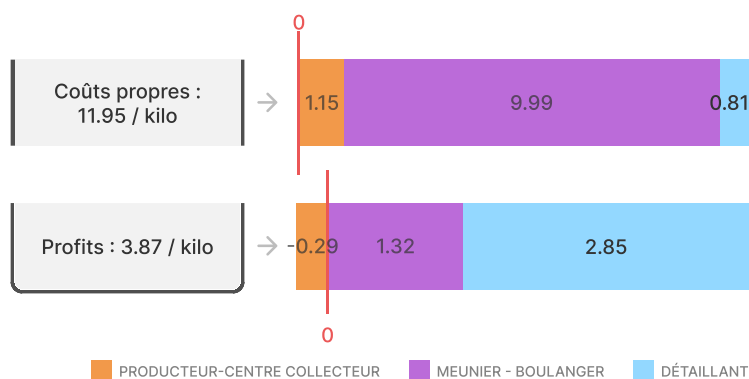


PAIN*à base de farine de blé bio

Sans paiements directs



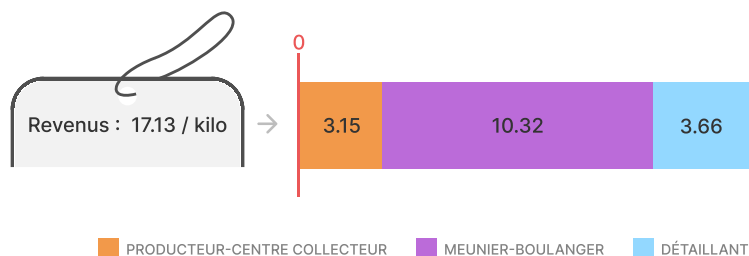
Coûts et profits



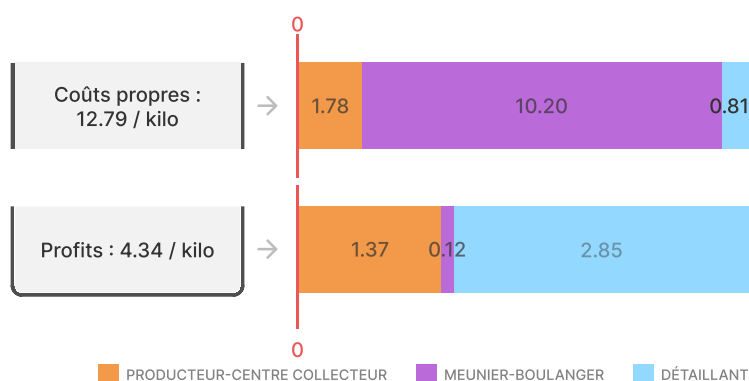
L'épeautre a la particularité de devoir être décortiqué avant d'être moulu, ce qui engendre quelques coûts en plus.

PAIN*à base de farine de blé & d'épeautre bio

Avec paiements directs

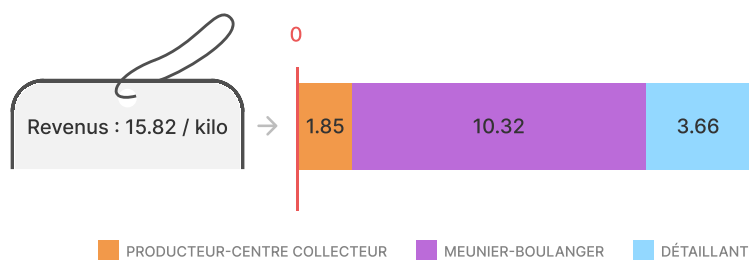


Coûts et profits

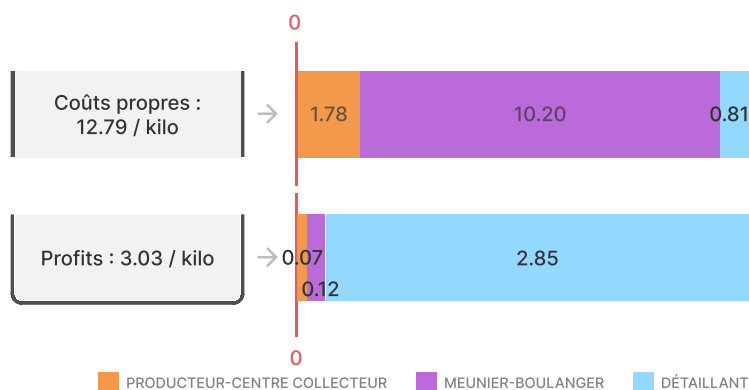


PAIN*à base de farine de blé & d'épeautre bio

Sans paiements directs

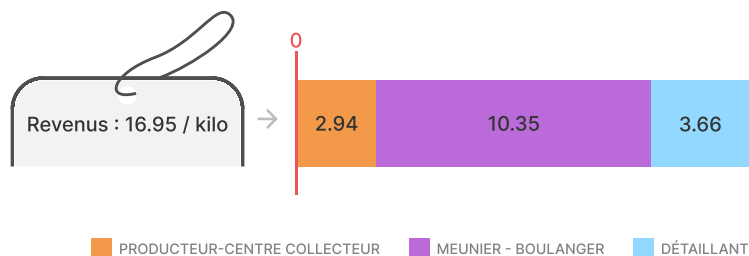


Coûts et profits

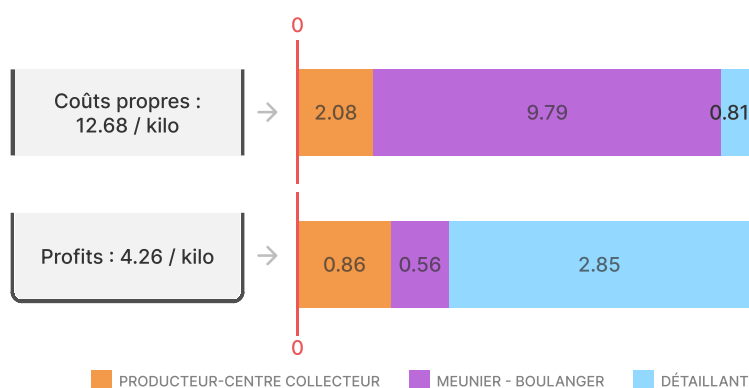


PAIN* à base de farine de blé & d'amidonniér bio

Avec paiements directs

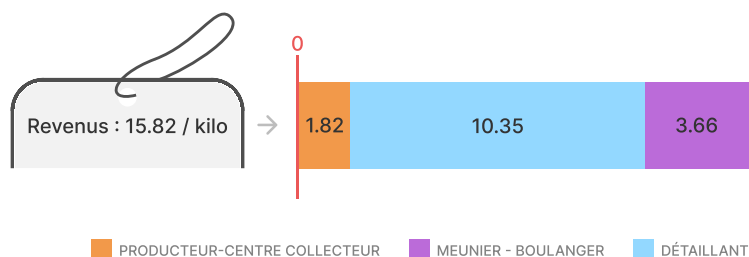


Coûts et profits

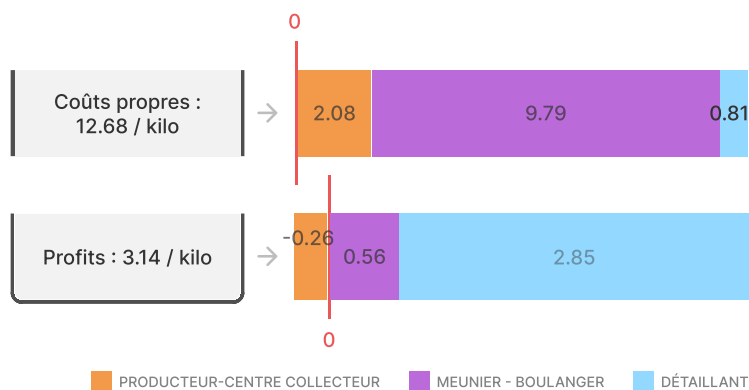


PAIN* à base de farine de blé & d'amidonniér bio

Sans paiements directs



Coûts et profits



VINS

Les acteurs romands de viti- et viticulture ont plutôt volontiers accepté de jouer le jeu de la transparence. La curiosité de connaître ses coûts par litre pour des raisons de stratégie d'entreprise et la volonté de pouvoir discuter des prix sur une base concrète sont très présentes. Cette filière dispose en outre de normes et d'études qui proposent des données de références sur les coûts de la vigne (AGRIDEA, 2019) à la vinification (AGRIDEA, 2008) de façon détaillée en fonction du type et de l'échelle de production. Ces données ont été utiles pour comparer les résultats des calculs effectués avec les vignerons et encaveurs ou estimer certains coûts de production.



Malgré la quantité de données obtenues, les variations de coûts entre les acteurs sont telles qu'il est prudent de maintenir un regard critique vis-à-vis des résultats. En effet, la part principale des coûts provient de la main d'œuvre et chaque entrepreneur.e n'a pas les mêmes besoins financiers, ni les mêmes salaires pour ses employé.es. Pour les vigneron.s qui encavent également, le deuxième coût le plus important par litre est celui du matériel qui inclut les coûts des fournitures de vigne, mais principalement des coûts d'emballages : de bouteilles, étiquettes, et bouchons.

Les coûts varient fortement selon le niveau de mécanisation et les quantités produites, mais surtout, les raisins produits sont vendus, au plus tôt, l'année suivante pour les chasselas et sinon des années après leur transformation. Cette chronologie limite la cohérence de l'analyse des coûts et revenus par année comptable.

Les prix de vente sont variables en fonction des canaux de vente, du cépage, du terroir et du type de produit, qu'il s'agisse de raisin, de moût ou de vin en vrac ou en bouteille.

Les vigneron.s ont trouvé la démarche instructive. Finalement, l'impact le plus significatif réside dans le rendement par surface, car le travail à fournir reste le même, même si la récolte en kilos est moindre. Il en va de même pour les légumes. Plutôt que de calculer les coûts au kilo, il serait plus intéressant de les calculer par surface.

*AOC bio

CHASSELAS

Vigneron - encaveur

Négociant

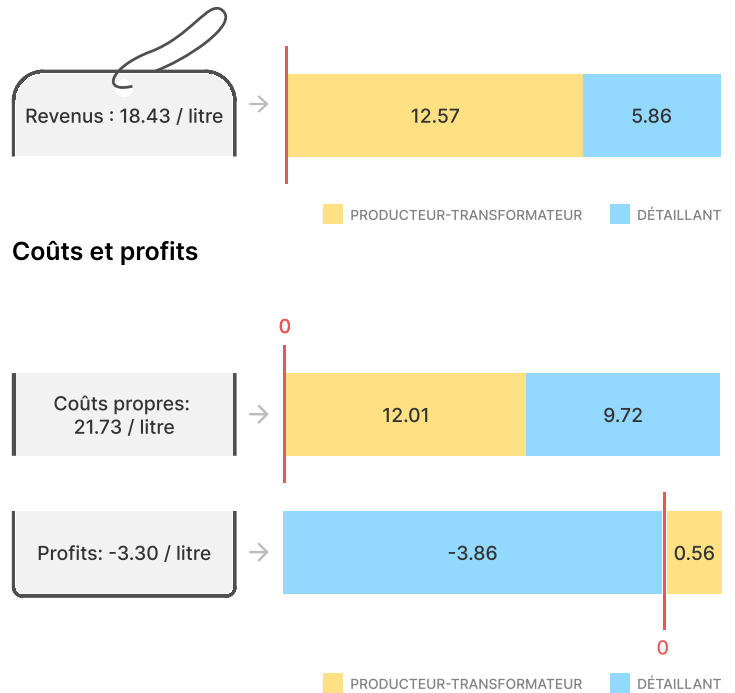
Les trois chasselas certifiés Bio Suisse étudiés sont produits, encavés et embouteillés au domaine, comme tout un assortiment d'autres vins. Les charges de main d'œuvre restent le point décisif de la rentabilité.

Coûts de main œuvre - En plus des charges salariales du compte de résultat, le salaire de la patronne pour 2640 heures annuelles a été calculé selon l'option 1 (voir p. 20 calcul de la rémunération de l'entrepreneur pour les raisons individuelles), à partir des prélèvements privés du bilan. Ce salaire ajouté à celui des employés et divisé par les heures totales effectuées ont révélé un salaire moyen brut de 19,07 CHF/heure. La moitié des coûts par litre de ce vin correspond aux charges de main d'œuvre. Le temps de travail se répartit équitablement entre la vigne, la cave et la vente directe. Pour le négociant, le salaire moyen est de 49,30 CHF brut de l'heure.

Prix de vente - Les vins sont vendus avec 20 % de rabais au négociant et les coûts de livraison sont à la charge de la productrice. Le détaillant vend ses vins avec un léger surcoût par rapport à vigneronne-encaveuse à sa clientèle directe. Les coûts de transport sont à la charge de cette dernière.

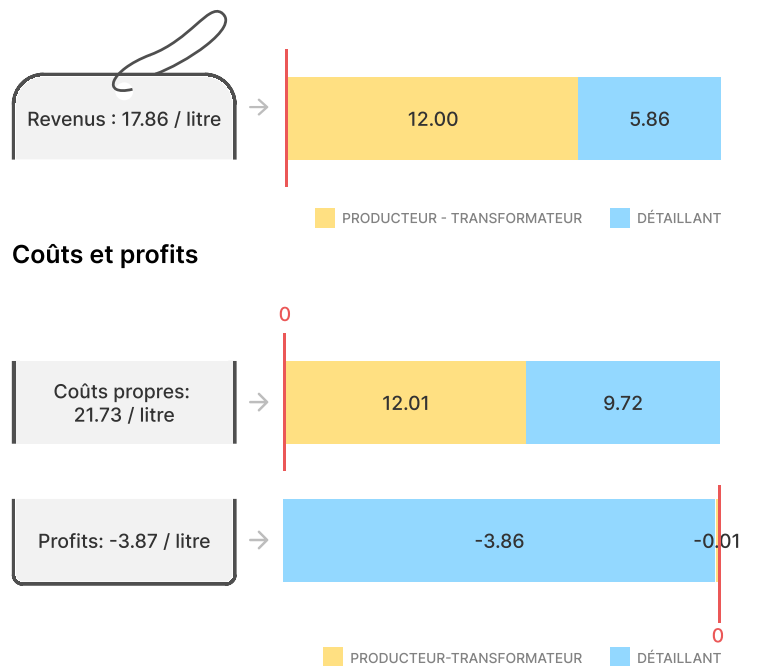
CHASSELAS*entrée de gamme Bio Suisse

Avec paiements directs



CHASSELAS*entrée de gamme Bio Suisse

Sans paiements directs



Chasselas entrée de gamme Bio Suisse 2

Ce chasselas bio a été produit par un vigneron qui fait faire la vinification et l'embouteillage à façon. Le chasselas représente 37% de son chiffre d'affaires et réalise une perte lors de ces transactions avec ce détaillant.

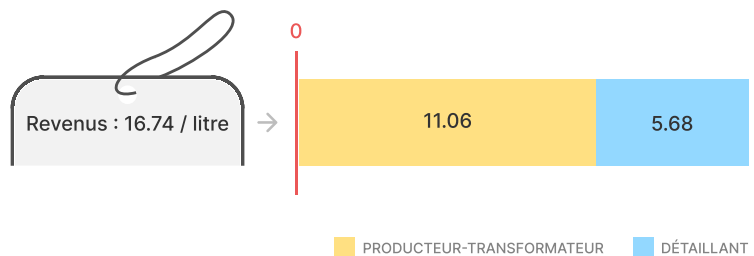
Coûts de main d'œuvre – les coûts de main d'œuvre à la vigne n'ont pas pu être calculés précisément pour ce vin qui a nécessité beaucoup de main d'œuvre bénévole, dont les heures n'ont pas été comptées. Les coûts de vinification et d'embouteillage ont été simplement facturés au vigneron.

Prix de vente – les vins sont vendus avec un rabais de 10% au détaillant et les coûts de livraison sont à la charge du vigneron.

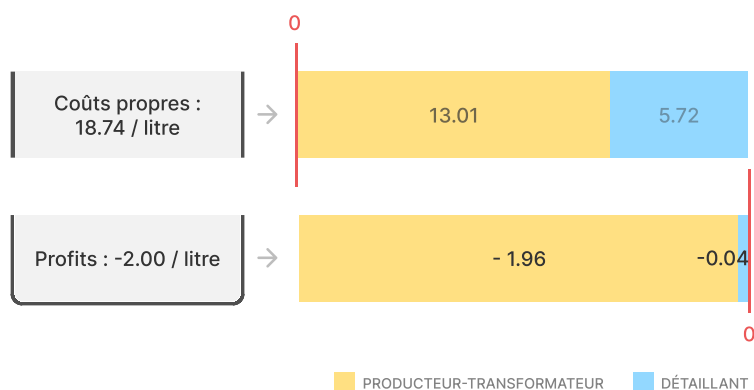


CHASSELAS*entrée de gamme Bio Suisse 2

Avec paiements directs

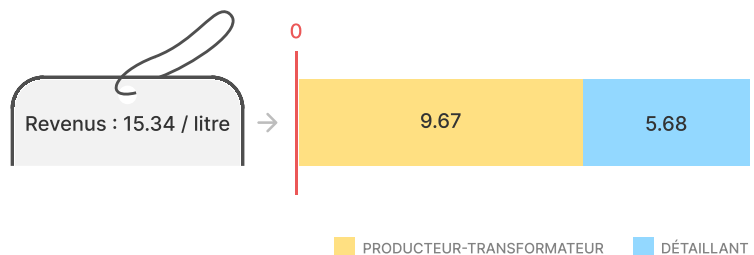


Coûts et profits

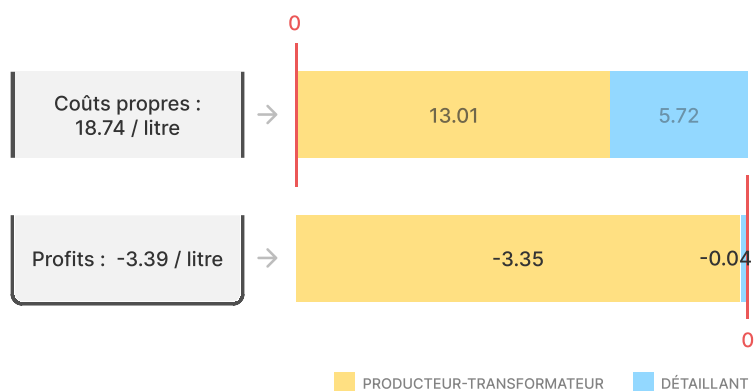


CHASSELAS*entrée de gamme Bio Suisse 2

Sans paiements directs

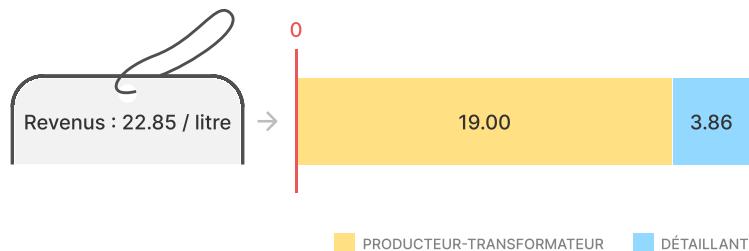


Coûts et profits

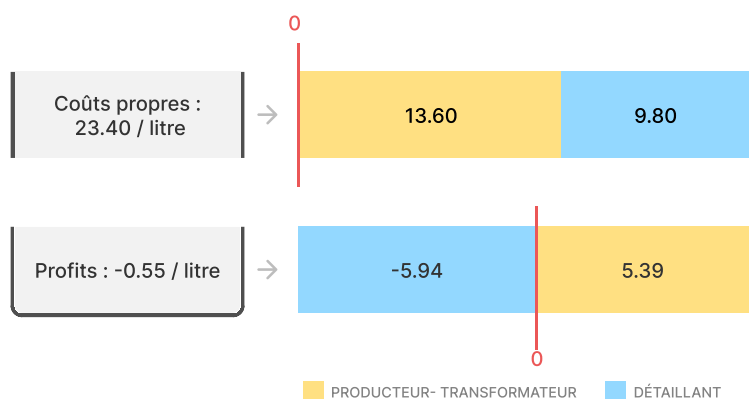


CHASSELAS *spécialité Bio Suisse

Avec paiements directs

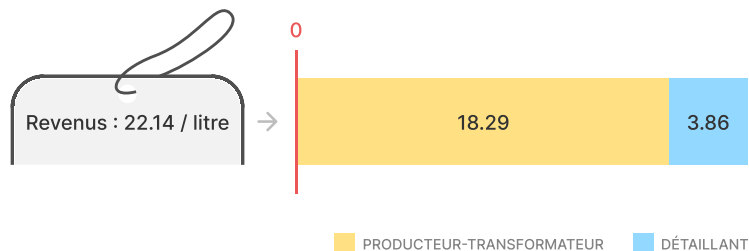


Coûts et profits

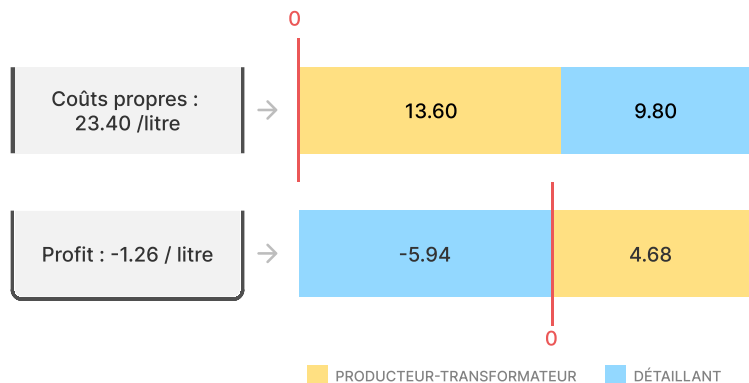


CHASSELAS *spécialité Bio Suisse

Sans paiements directs

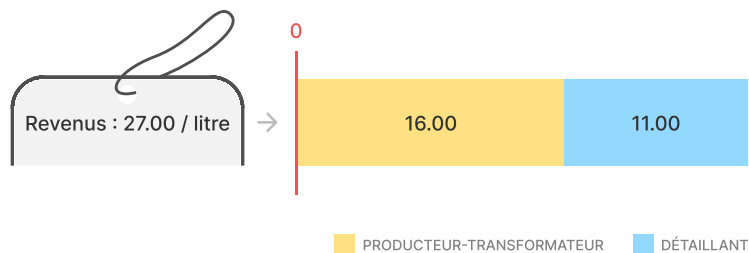


Coûts et profits

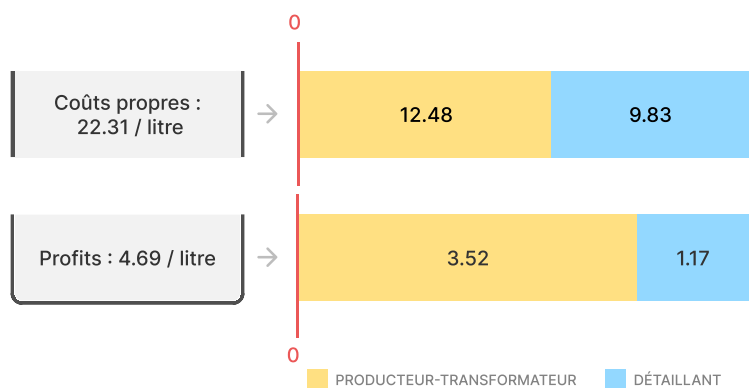


CHASSELAS *spécialité 2 Bio Suisse

Avec paiements directs

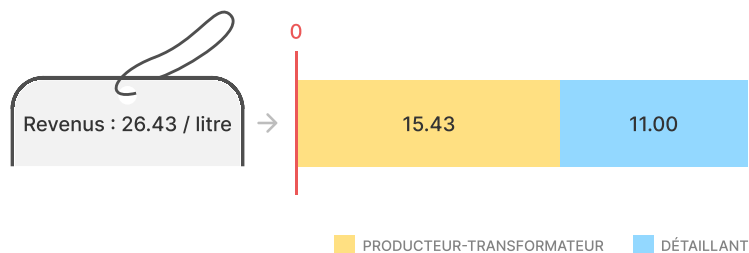


Coûts et profits

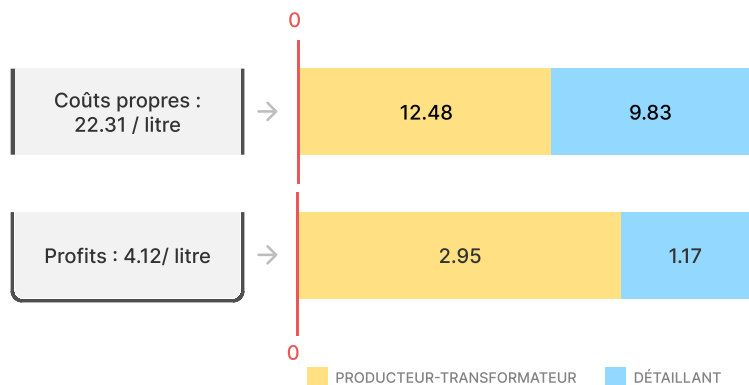


CHASSELAS *spécialité 2 Bio Suisse

Sans paiements directs



Coûts et profits



*non-bio

CHASSELAS

Vigneron - encaveur

Détaillant

Cette chaîne d'approvisionnement représente une AOC spécifique du canton de Vaud. Les vigneron encavent leur propre raisin, embouteillent et étiquètent eux-mêmes. Les coûts de main d'œuvre sont responsables de près de la moitié des coûts qui sont très élevés par litre de chasselas. On constate de grandes différences entre les trois cépages étudiés, liées au niveau de mécanisation à la vigne, ainsi qu'aux coûts d'emballage, soit de la bouteille, bouchon et étiquette. Durant l'année 2021, l'entreprise n'a pas dégagé de profit.

Coûts de main d'œuvre - en ajoutant le salaire que le chef d'exploitation de la raison individuelle se verse effectivement cette année là, un seul vin dégage une marge positive (chasselas vigne difficile mécanisée (1kg/m²)), celui-ci correspond seulement à 4,9 % du chiffre d'affaires de l'entreprise. En comptant seulement les charges de main d'oeuvre des employés affichés dans le compte d'exploitation, seul le 3ème chasselas est encore déficitaire. Le salaire horaire moyen calculé de l'exploitation agricole en considérant aussi les heures de la main d'œuvre familiale est de 30,60 CHF brut de l'heure. Pour

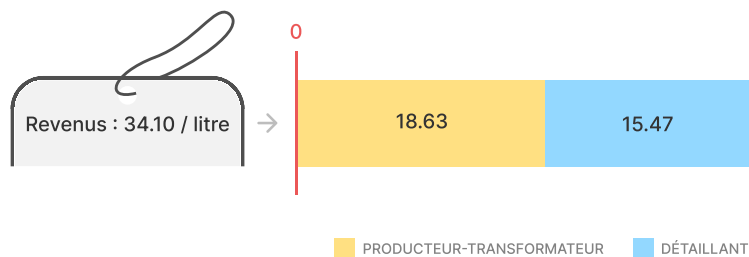
le détaillant, le salaire moyen est de 49,30 CHF brut de l'heure.

Prix de vente - La recette du producteur n'est pas énormément influencée par les paiements directs. Les vins les plus chers à produire ne sont pas vendus à un prix qui couvre les coûts de production car les acheteurs et consommateurs directs n'acceptent pas de payer ce prix.

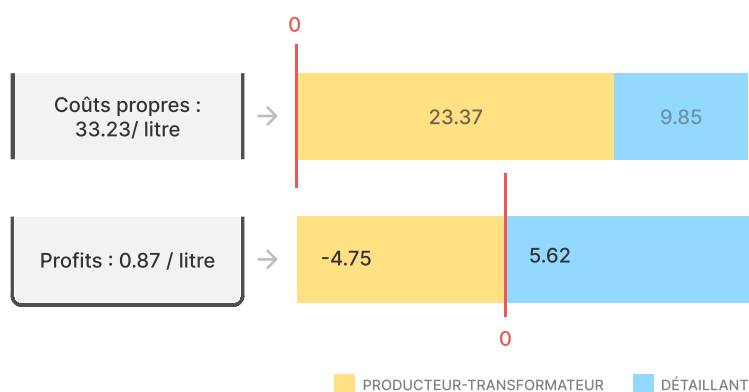
Le vigneron-encaveur vend un vin avec un rabais de 25 % par rapport aux prix de vente directe encaveur au négociant. Le négociant revend le vin moins cher que le vigneron ne le vend en vente directe à des particuliers qui viennent les chercher au lieu de stockage. Ses coûts de fonctionnement et de vente, correspondent à 60 % de ses coûts de production et les 40 % restant sont le prix d'achat de vin. Le vigneron-encaveur vend 60 % de sa production à des grossistes ou restaurateurs.

CHASSELAS* vigne difficile mécanisée (1kg/m²)

Avec paiements directs

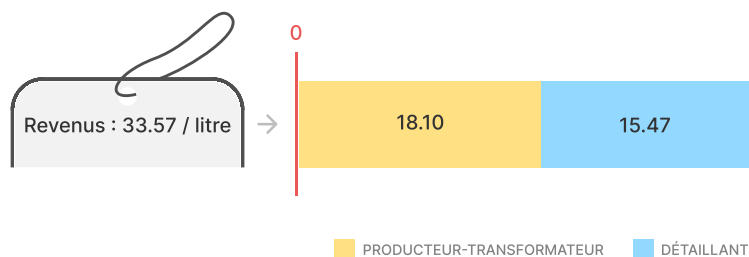


Coûts et profits

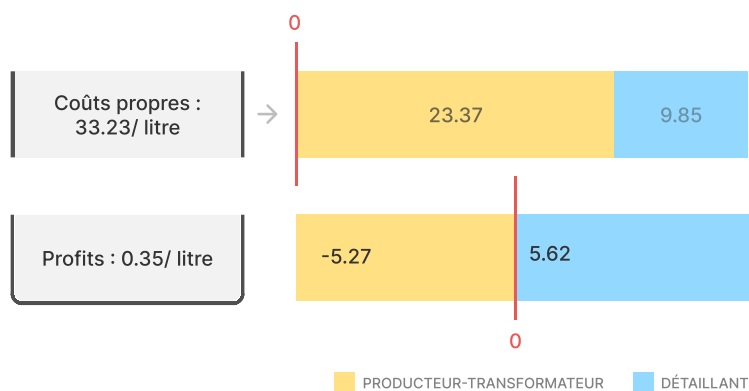


CHASSELAS* vigne difficile mécanisée (1kg/m²)

Sans paiements directs

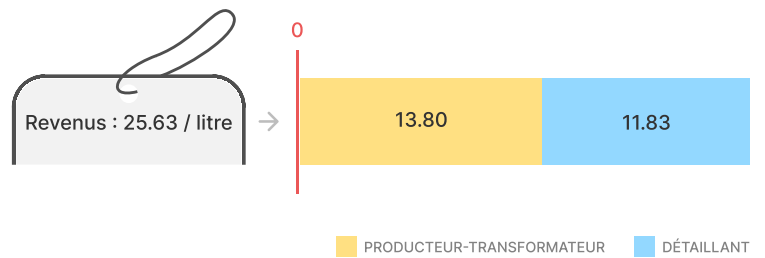


Coûts et profits

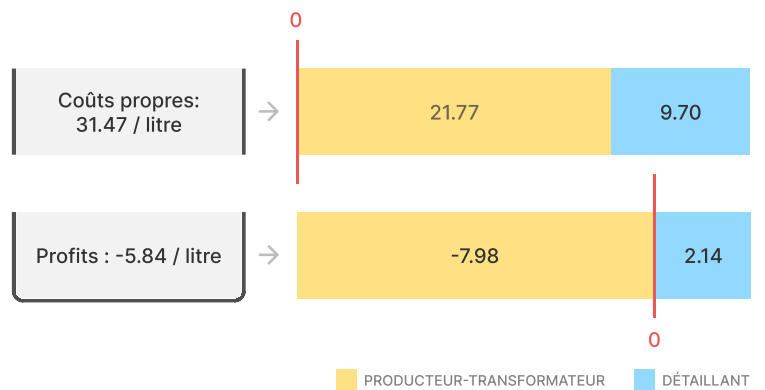


CHASSELAS* légèrement mécanisé (0.83kg/m²)

Avec paiements directs

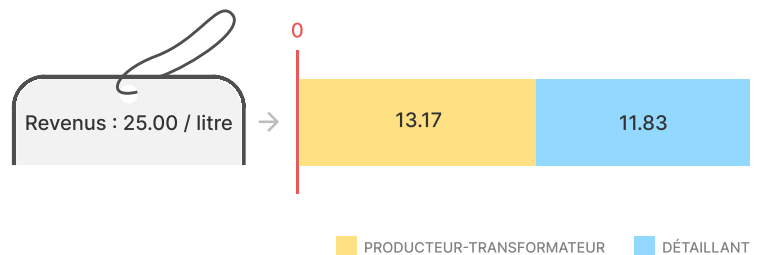


Coûts et profits

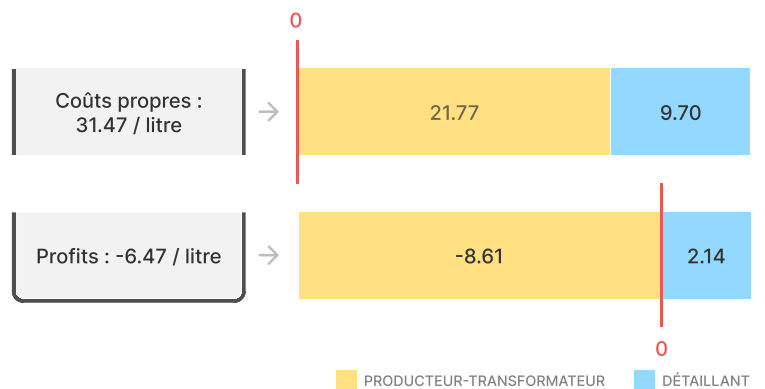


CHASSELAS* légèrement mécanisé (0.83kg/m²)

Sans paiements directs

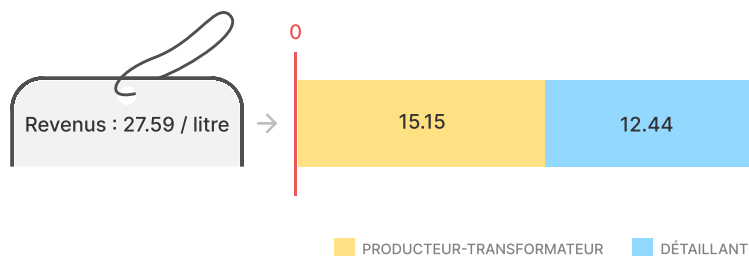


Coûts et profits

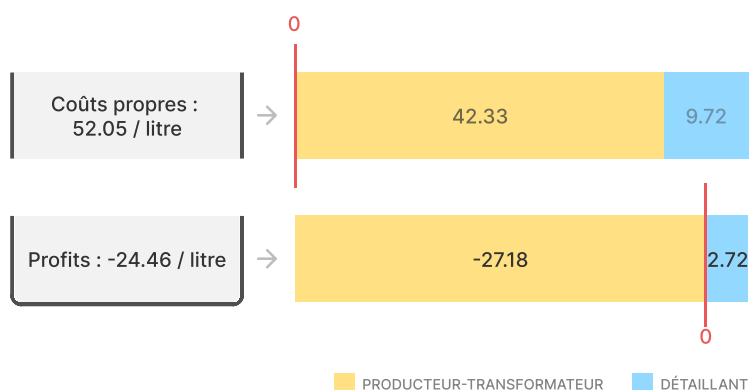


CHASSELAS*non mécanisé (0.83kg/m²)

Avec paiements directs

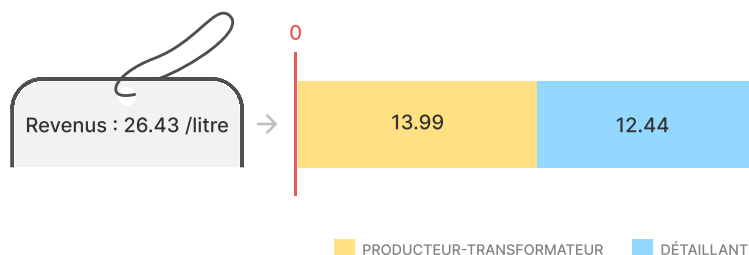


Coûts et profits

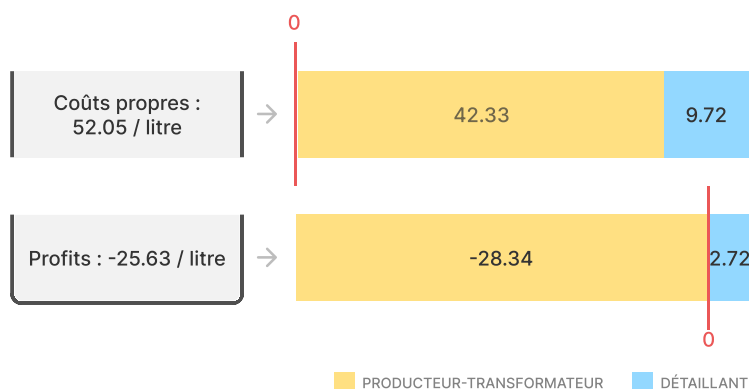


CHASSELAS*non mécanisé (0.83kg/m²)

Sans paiements directs



Coûts et profits



*AOC CAT I

VINS

Vigneron

Encaveur

Détaillant

Dans cette chaîne d'approvisionnement, le vigneron vend du moût à l'encaveur, qui vend des bouteilles prêtes à la vente au négociant. Le vigneron produit un kilogramme de raisin qui donne 0,73 litre de moût. Cette catégorie de cépages produit 1,1 kg de raisin au m² et nécessite le moins d'effort par rapport à tout l'assortiment de ce vigneron. Le travail d'encaveage, embouteillage, vente et livraison incombe à l'encaveur.

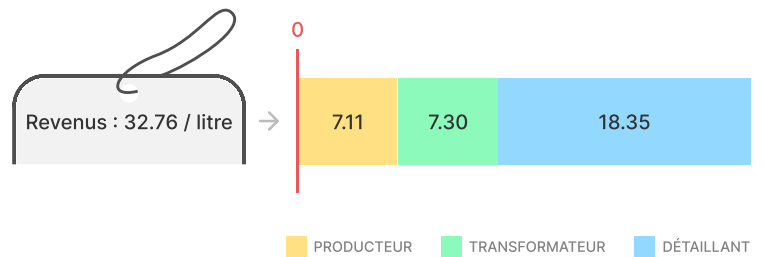
Coûts de main d'oeuvre - Les coûts de main d'oeuvre sont la principale préoccupation de ce vigneron. En cas de météo défavorable, les employés auront toujours la même quantité de travail, voire davantage. Par contre la récolte sera plus faible ou de moindre qualité. Quant à l'encaveur, c'est le prix de la matière première qui influence le plus ses coûts de production. Il assume le risque de la vinification qui influence la qualité et le prix du produit final. Le détaillant, quant à lui, ne souhaite pas vendre le vin plus cher que le vigneron. Il se voit alors accordé un rabais. Aucun risque n'incombe au détaillant. Le salaire horaire moyen calculé du vigneron et de l'encaveur en considérant toutes les heures effectuées est de 30,10 CHF brut de l'heure.

Coûts du détaillant - Le travail du détaillant consiste, pour un quart de son temps, à la préparation des commandes et à la livraison des bouteilles de vins aux différents clients de l'hôtellerie, de la restauration et autres clients privés. Le marketing est la deuxième activité la plus importante avec la gestion du site internet et la communication au sujet des produits (20 %). La gestion des stocks, l'achat et la vente de vin correspondent également à une part conséquente du travail (20 %). Finalement l'achat des bouteilles, la prospection de nouveaux produits et l'administration en lien avec le contrôle des ventes d'alcool occupent le reste du temps. Son travail est rémunéré 49,30 CHF brut de l'heure. Sur l'ensemble des coûts de ce détaillant, 55 % correspondent à l'achat de marchandises.

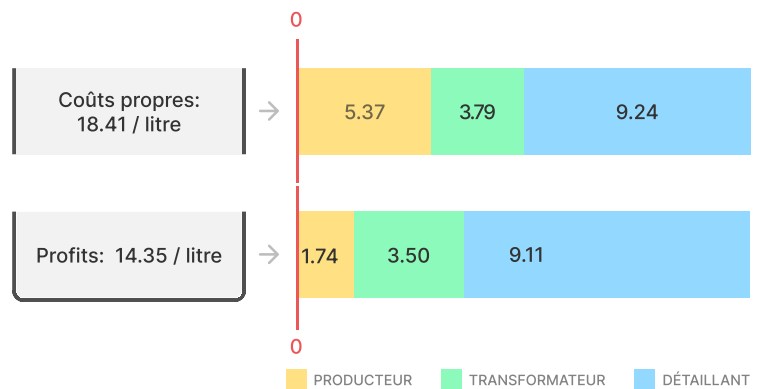
Prix de vente - Le prix de vente moyen du vigneron à l'encaveur couvre tout juste le prix de production. L'encaveur réalise davantage de marge nette positive par litre que le vigneron, lors de la vente du vin en bouteilles. Le détaillant achète et revend le vin à des particuliers qui viennent s'approvisionner chez lui directement à un prix 12 % plus élevé que le prix de l'encaveur en direct. Ce dernier accorde un rabais de 5 % au détaillant sur son prix de vente directe et prend les coûts de transport chez le détaillant à sa charge.

VIN*groupe 1.1kg/m²

Avec paiements directs

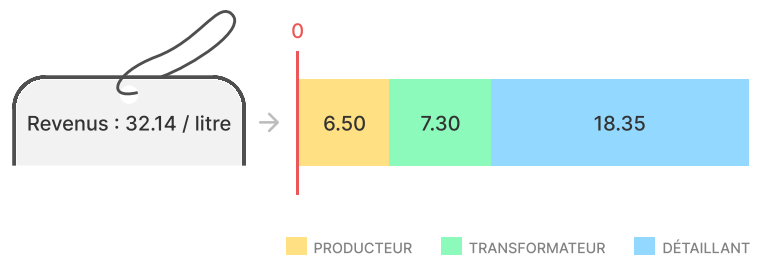


Coûts et profits

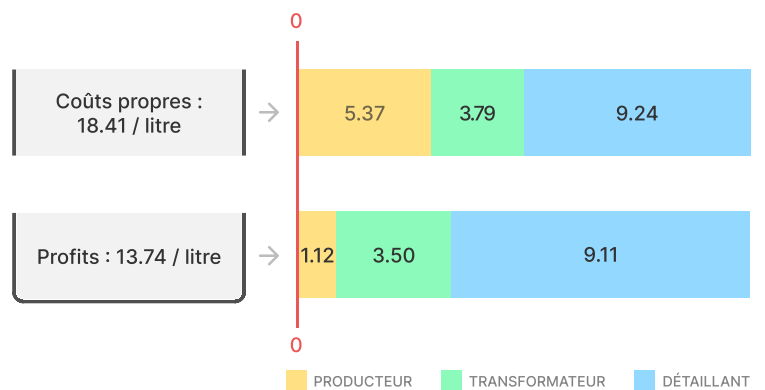


VIN*groupe 1.1kg/m²

Sans paiements directs



Coûts et profits



*AOC CAT II & CAT III

VINS



Vigneron



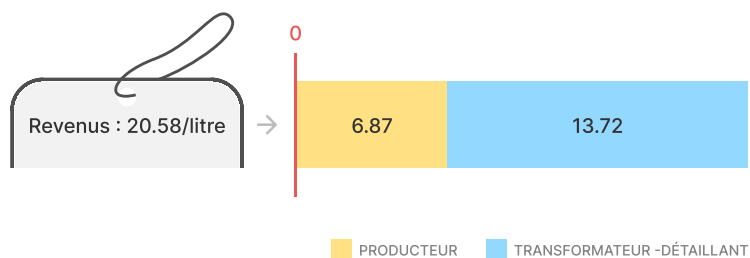
Encaveur & détaillant

Les deux vins présentés ici sont, en fait, deux groupes de cépages catégorisés selon les rendements. La catégorie II a un rendement de 0,75 kg/m² et la catégorie III de 0,5 kg/m². En général, les coûts les plus importants du vinificateur sont les coûts d'achat de marchandises qui, en plus des coûts de main d'oeuvre et de matériel, se répercutent sur le prix de vente. Dans cette étude, il faut noter que la catégorie III a des coûts d'encavage supérieurs à ceux de la catégorie II à cause d'une charge de travail plus élevée et de besoins spéciaux en matériel.

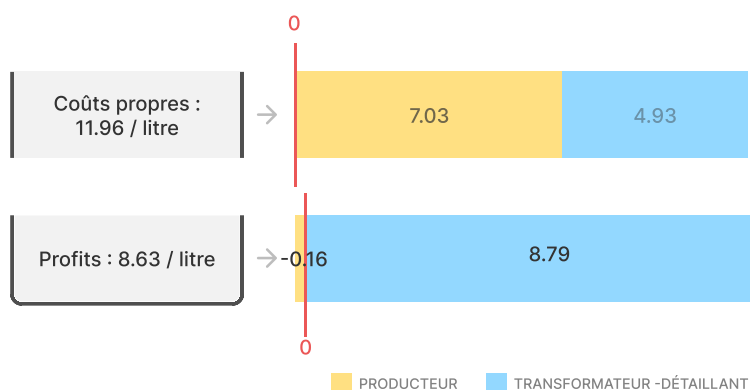
Prix de vente - Le prix de vente moyen des vins de toute cette catégorie est indiqué ici. Ces vins sont vendus pour plus de 30 % d'entre eux en vente directe au prix plein. La vente, la communication et la promotion sont des travaux chronophages et fastidieux qui sont imputés aux coûts de production. Les 70 % restant sont vendus avec des rabais de 8 % à 30 % à la restauration, revendeurs et grossistes.

VIN*CAT II (0.75kg/m²)

Avec paiements directs

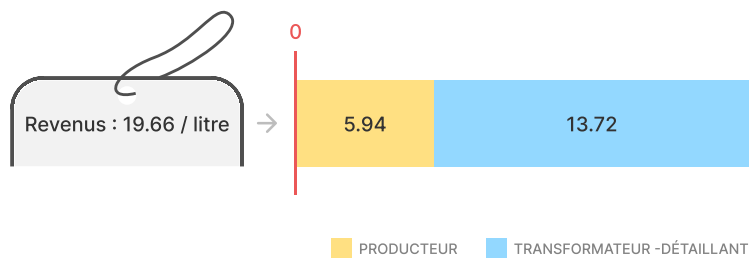


Coûts et profits

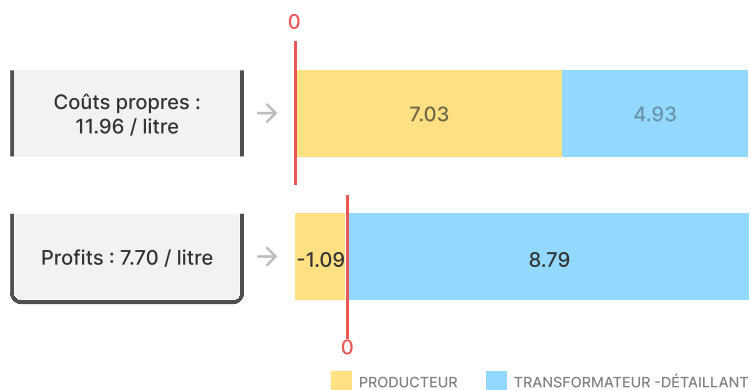


VIN*CAT II (0.75kg/m²)

Sans paiements directs

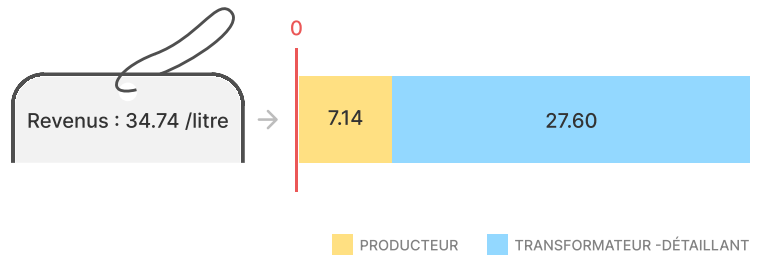


Coûts et profits

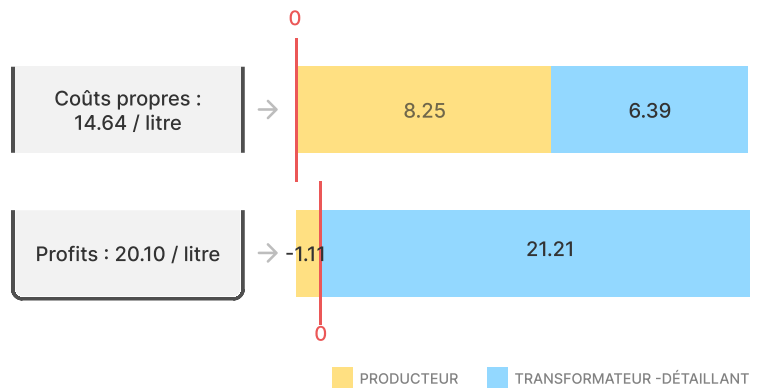


VIN*CAT III (0.5kg/m²) barrique

Avec paiements directs

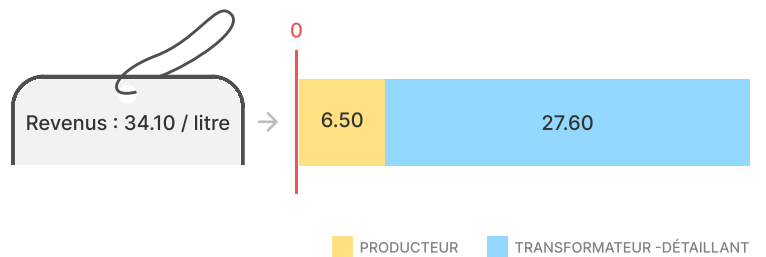


Coûts et profits

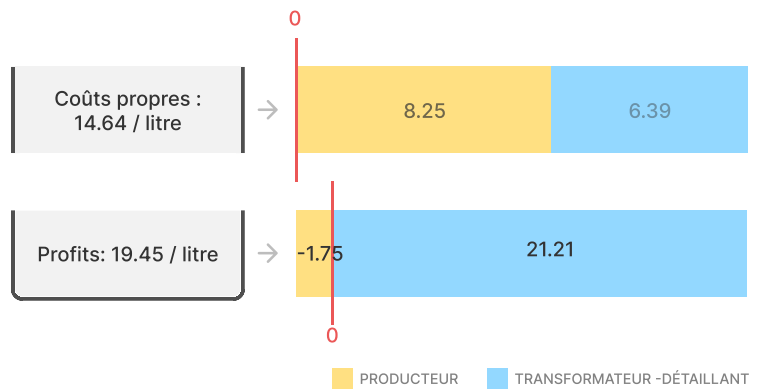


VIN*CAT III (0.5kg/m²) barrique

Sans paiements directs



Coûts et profits



*assemblage de rouge & vin rouge

VINS



Vigneron



Encaveur & détaillant

Cette chaîne d'approvisionnement se trouve dans une troisième AOC avec des conditions de production et climatiques différentes. Dans cette région, la cave s'engage à acheter le raisin produit en discussion avec les vigneron et se charge de la transformation, embouteillage et de la vente. 60 % des vins sont vendus en direct et des rabais sont accordés pour les détaillants et clients de la restauration. Les deux vins étudiés sont un assemblage de rouge produit sur une petite surface et correspondant à :

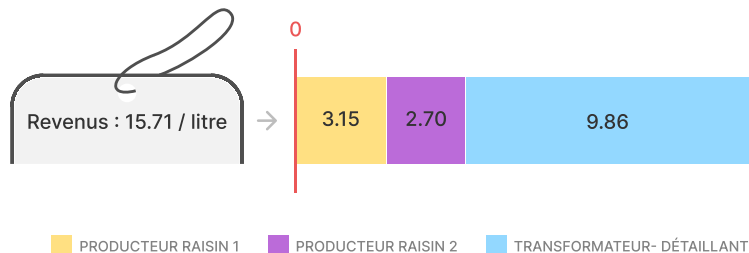
Coûts de main d'œuvre agricole - pour les deux vins étudiés ici, le salaire moyen des exploitants a été effectivement calculé à l'aide d'un budget à 25 CHF brut de l'heure. Le salaire horaire de l'encaveur n'a pas pu être calculé avec précision, étant donné la difficulté à séparer les heures passées en cave et à la vente entre les différents vins.

Prix de vente - le prix de vente au producteur et de l'encaveur-détaillant couvre les frais de production si l'on considère que le salaire prélevé annuellement est suffisant. La rentabilité de l'encaveur détaillant est surtout dépendante

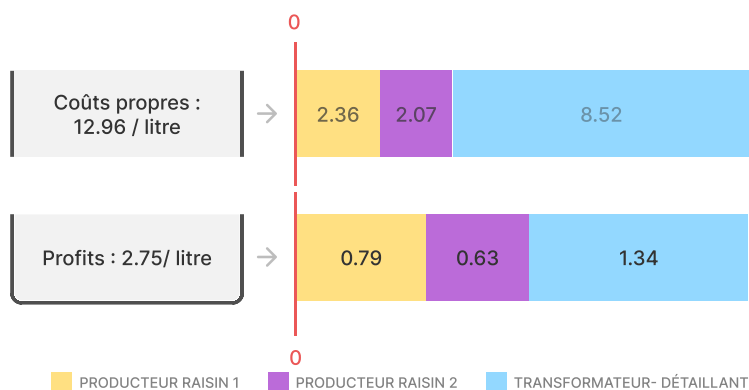
des volumes vendus, de plus la politique des prix a aussi son importance pour obtenir et fidéliser ses clients. La vente directe a beaucoup d'avantages, mais l'accueil du public est un travail conséquent qui ne garantit pas de vendre du vin. Pour cette raison, il est judicieux de garder plusieurs canaux de vente et d'adapter ses prix vers le bas pour les clients les plus fidèles.

VIN*assemblage rouge

Avec paiements directs

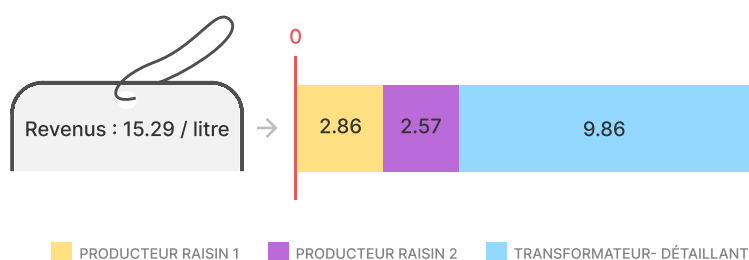


Coûts et profits

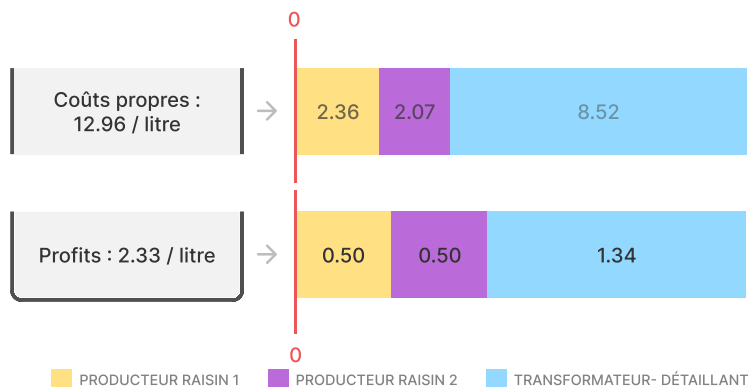


VIN*assemblage rouge

Sans paiements directs

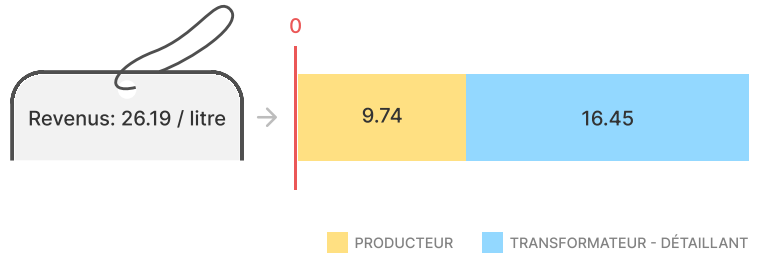


Coûts et profits

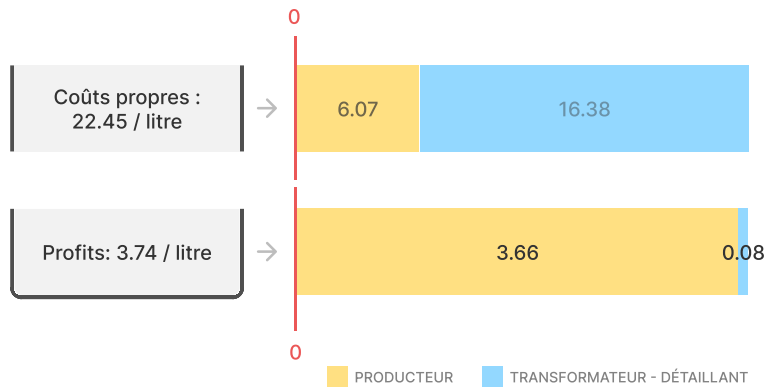


VIN*rouge

Avec paiements directs

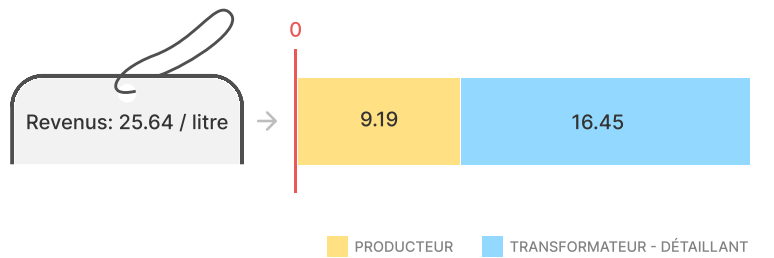


Coûts et profits

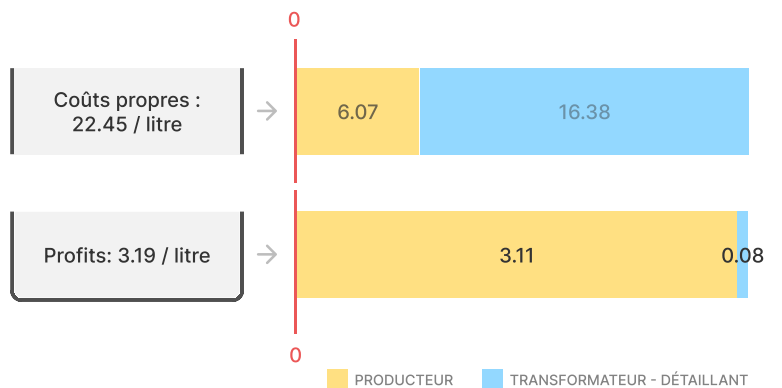


VIN*rouge

Sans paiements directs



Coûts et profits



FROMAGES



La transparence n'a pas été bien accueillie du côté des interprofessions, alors que les producteurs de lait étaient quant à eux intéressés à discuter de leurs coûts. Certaines interprofessions ont déjà commencé la démarche de la transparence au sein de leurs filières et ne souhaitent pas collaborer même si certaines laiteries individuelles auraient voulu faire le pas.

Le fromage est un produit bien établi sur le sol vaudois, trois AOP sont présentes sur le canton (Gruyère, L'Etivaz et le Vacherin Mont d'Or). Des fromageries développent également leurs propres spécialités de pâtes dures, de pâtes molles et d'autres types de fromages. La filière du fromage fait intervenir producteurs, parfois un collecteur de lait, un ou plusieurs fromagers et affineurs.



Chaîne d'approvisionnement de fromages régionaux

La chaîne étudiée concerne des spécialités régionales propres à la fromagerie. Elle fait intervenir des producteurs, un collecteur de lait, une fromagerie, une centrale logistique et un distributeur.

Les coûts principaux des agriculteurs sont la main-d'oeuvre car les vaches laitières requièrent beaucoup de temps de travail. Chez le fromager, on relève les coûts de main d'oeuvre et d'infrastructure. Il faut un peu plus de 10 litres de lait pour faire un kilo de fromage ce qui explique des coûts de marchandises par kilo de fromage élevés. Finalement, la logistique et le magasin requièrent du personnel. La charge de main d'oeuvre se monte à près de 60 % des coûts. Le salaire du producteur a été théoriquement déterminé à 35 CHF brut heure. Le salaire moyen pour les différentes personnes employées à la fromagerie se monte à 41 CHF brut heure, le salaire n'a pas été calculé à l'heure pour la logistique et le détaillant présente lui des salaires moyens par employé à 32 CHF brut heure.

La qualité du fromage dépend beaucoup de la qualité du lait. Des pénalités financières sur le prix du lait sont parfois appliquées si le lait ne satisfait pas à une qualité irréprochable ou au taux de protéines ou de graisses requis. Sur le décompte des paysans sont aussi déduites

les différentes cotisations à l'organisation PSL (Producteurs Suisses de Lait) ou à Prolait par exemple. Ainsi le prix de base doit être pris avec des pincettes car il ne représente pas ce que reçoit effectivement l'agriculteur.

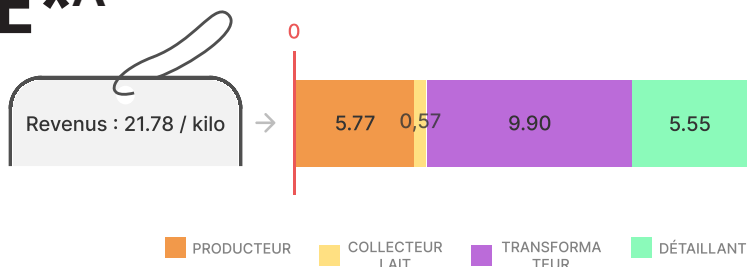
Fromage

Le collecteur de lait est l'intermédiaire entre l'agriculteur et la fromagerie qui achète le lait. Le prix du lait au producteur est en moyenne de 0,65 CHF/kg. Le prix d'achat par le fromager était de 0,72 CHF en janvier 2021. La différence entre ces deux montants correspond aux coûts logistiques supportés par l'intermédiaire. Le graphe indique cependant que le fromager achète le lait à 0,65 CHF/kg. Cela est dû au fait que le lait brut, avant d'être utilisé pour le fromage A, est standardisé (de la crème en est extraite afin d'arriver à un pourcentage de matière grasse requis). Enlever de la crème revient à enlever une part de la valeur du lait ce qui signifie que le coût du lait par kg pour le fromage diminue.

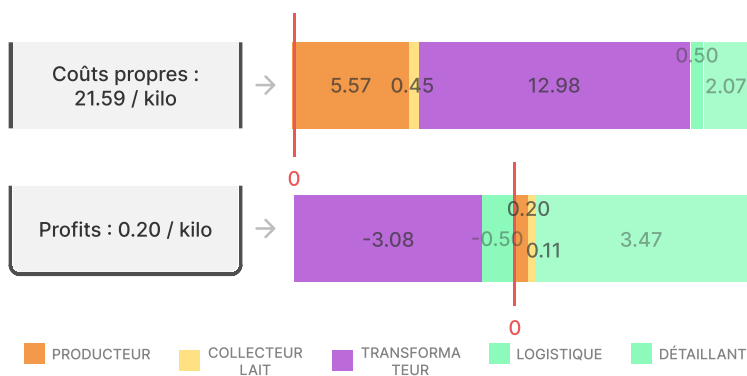
Dans les graphiques suivants, les activités de logistique et de commerce de détail ont été séparées mais elles se trouvent être réalisées par la même entreprise, c'est pourquoi elles sont de même couleur verte. De plus, aucune prime pour le lait transformé en fromage n'a été prise en compte dans la partie transformateur.

FROMAGE*A

Avec paiements directs

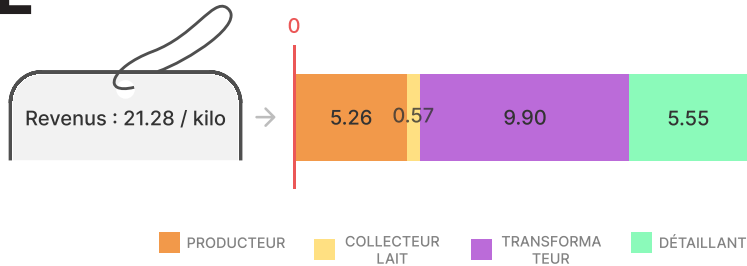


Coûts et profits

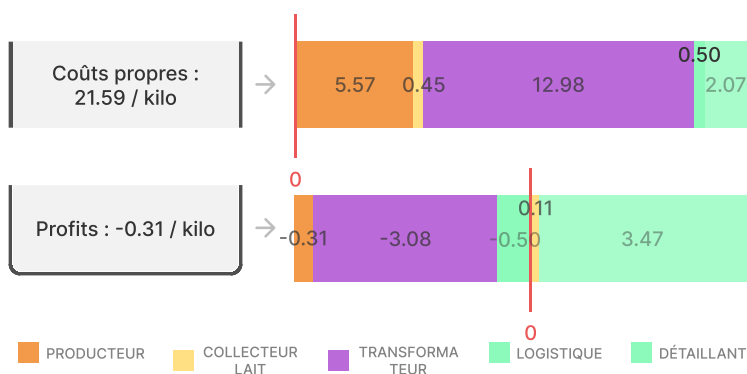


FROMAGE*A

Sans paiements directs



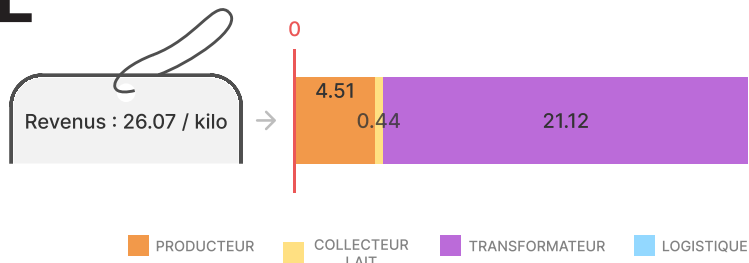
Coûts et profits



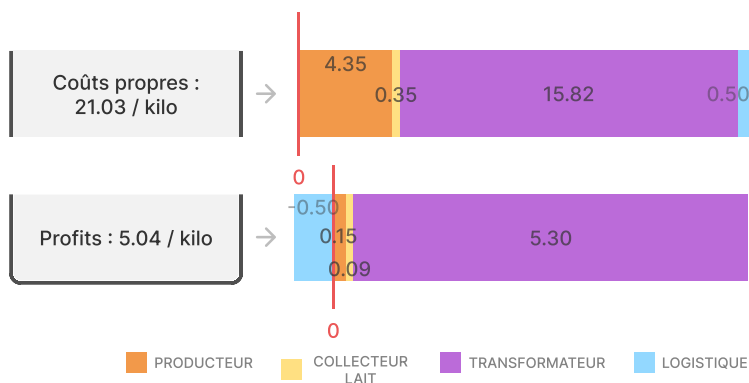
Les coûts de main d'oeuvre sont plus conséquents que pour les autres fromages car le processus de fabrication diffère.

FROMAGE*B

Avec paiements directs

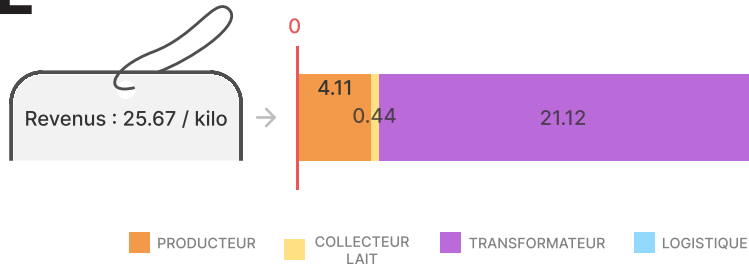


Coûts et profits

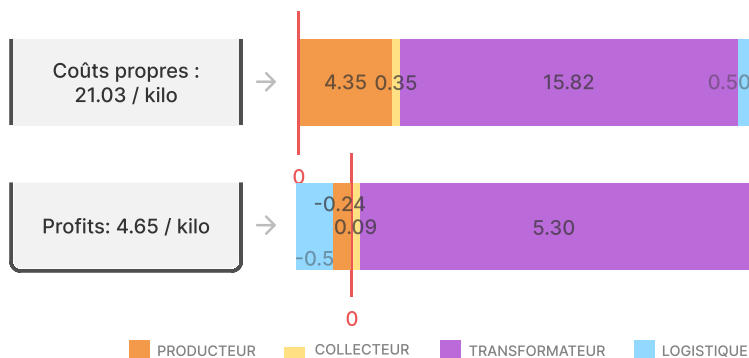


FROMAGE*B

Sans paiements directs



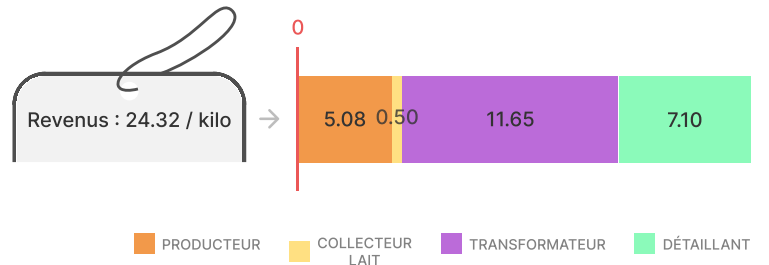
Coûts et profits



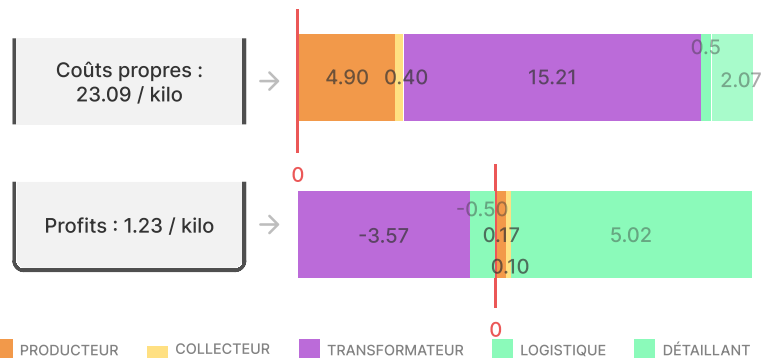
Les coûts de marchandise sont plus élevés que pour les deux premiers fromages car de la crème est ajoutée à la fabrication. Le lait est enrichi en matière grasse et sa valeur par kilo est plus haute.

FROMAGE*^C

Avec paiements directs

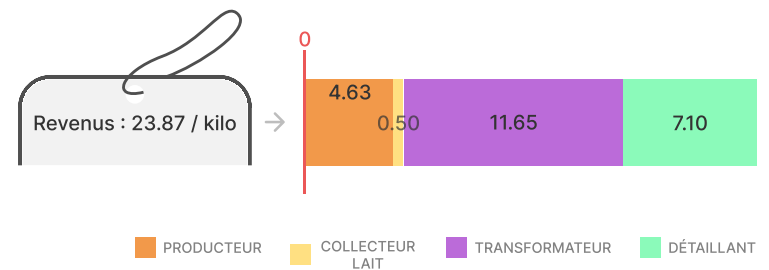


Coûts et profits

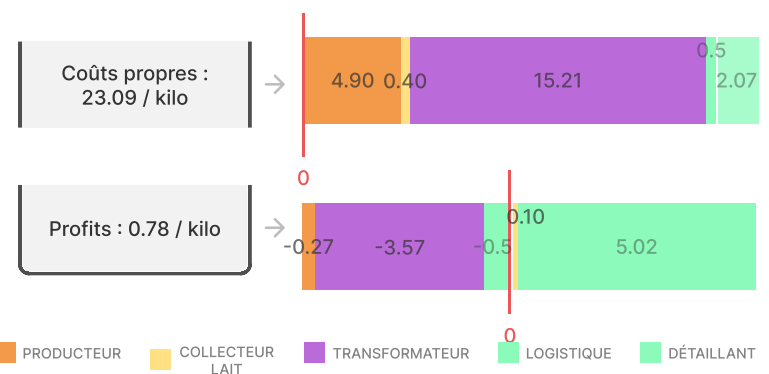


FROMAGE*^C

Sans paiements directs



Coûts et profits



OEUFS *bio

La filière nationale des œufs est un marché dont les prix sont observés et publiés par l'OFAG¹¹. En général, les œufs ont un grand succès avec les circuits courts et la vente directe qui absorbent près de 36,9 % des ventes (autoconsommation incluse). Contrairement aux apparences qui indiquent qu'une filière intégrée est plutôt synonyme de dépendance, les producteurs d'œufs semblent avoir plus de flexibilité grâce aux différents canaux de vente. Chaque œuf produit est vendu. Aviforum est une organisation qui soutient la formation, la recherche et propose des prestations de service en faveur de la production d'œufs en Suisse¹². Ils publient des références de coûts de production qui ont été utiles pour confirmer la vraisemblance de nos calculs. Les producteurs d'œufs semblent aussi être encouragés à réaliser des comptabilités analytiques, car 75 % des producteurs étudiés en font une. Le marché des œufs certifiés biologiques comprend différentes marques reliées à différents cahiers des charges. En Suisse, on peut acheter des œufs bio principalement labellisés Bio Suisse ou Demeter. Ces œufs que l'on trouve au supermarché passent par un seul grossiste au niveau national. Ils sont en partenariat avec leurs producteurs avec qui ils signent un contrat avant la construction du poulailler. En plus de s'engager à acheter leurs œufs, le grossiste prodigue un conseil pour la gestion technique et

économique des poules pondeuses et s'assure de la qualité du fourrage livré au producteur. C'est une filière intégrée qui nécessite une certaine transparence économique pour fonctionner. Les acteurs du monde de l'œuf bio ont donc aussi accepté de participer à l'étude sans trop d'effort car ils avaient pour la plupart facilement accès aux informations.

Les chaînes d'approvisionnement étudiées ici présentent des exemples à chaque échelle de production et de vente. Elles sont composées de deux ou trois acteurs, le producteur, l'intermédiaire et le vendeur ou juste le producteur et le détaillant.

Les producteurs achètent des poulettes âgées de 18 semaines et les détiennent une année. Les œufs sont payés en fonction de leur catégorie de poids. Les petits œufs, majoritairement produits quand les poules sont jeunes, sont payés moins chers qu'un œuf «normal» de 53 grammes. Les œufs cassés ou déformés sont payés à un prix très bas et sont destinés à l'industrie.

Les prix de vente pris en compte pour les œufs sont donc des prix de vente moyens sur l'année qui comprennent toutes les catégories.

¹¹ <https://www.blw.admin.ch/blw/de/home/markt/marktbeobachtung/bio.html>

¹² <https://www.bioaktuell.ch/markt/produkte/bioeier/preise>

Chaîne d'approvisionnement 1

Ici, les oeufs sont livrés par le producteur, à ses frais, directement au détaillant, sans passer par un intermédiaire. Le producteur a une bonne rentabilité par oeuf par rapport aux autres producteurs d'oeufs de cette étude, car il a su trouver des débouchés intéressants en circuits courts pour ses oeufs. De plus, les coûts de livraison ont peu d'impact sur les coûts totaux, car les livraisons desservent également d'autres points de vente et incluent une variété d'autres produits destinés aux magasins.

L'acheteur vend les œufs aux particuliers du centre-ville, qui acceptent de payer un prix élevé.

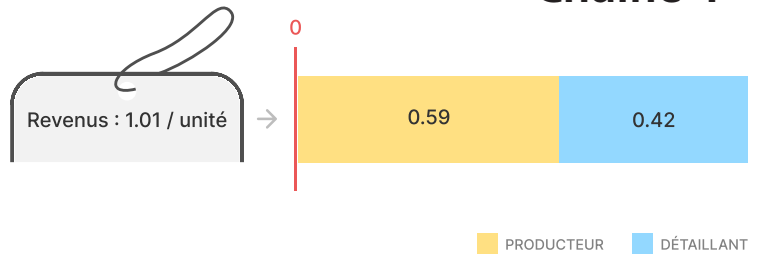


Aviculteurs

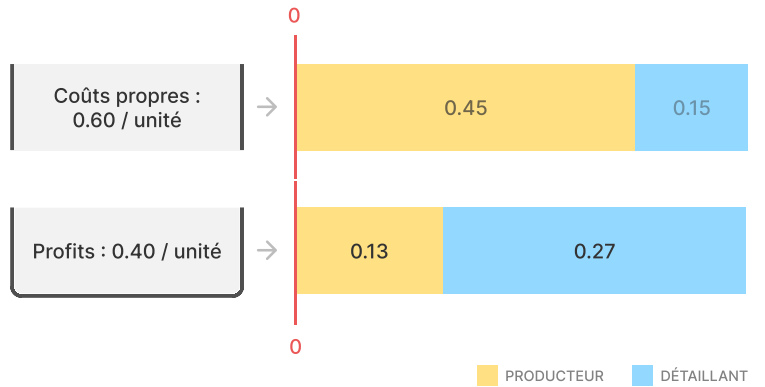
Détaillant

OEUF***bio**

Avec paiements directs

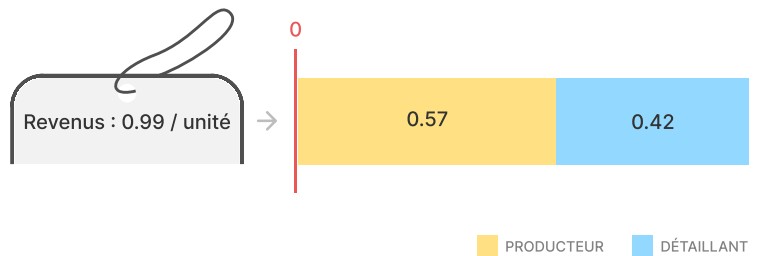


Coûts et profits

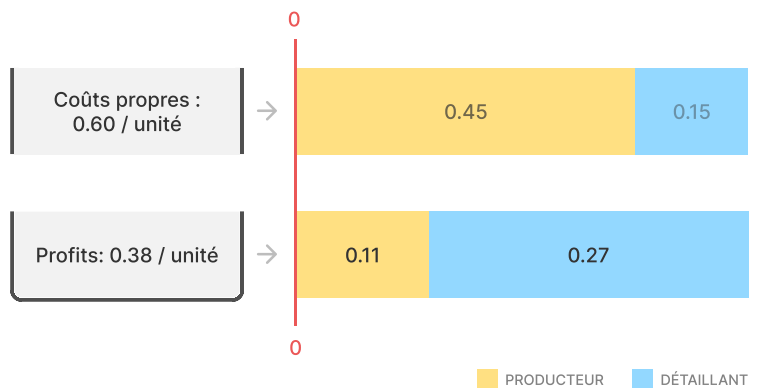


OEUF***bio**

Sans paiements directs



Coûts et profits



Chaîne d'approvisionnement 2

Ce type de chaîne d'approvisionnement d'œufs bio est la forme d'acheminement de la marchandise la plus commune en Suisse. Près de 60 % des œufs Bio Suisse passent par deux intermédiaires avant le détaillant qui vendra au consommateur final :

1. Le grossiste se charge des transports, du calibrage et de l'emballage des œufs, ainsi que de la livraison aux différents centres de distribution.
2. La centrale de distribution répartit les œufs aux différents magasins.

Les trois études de cas présentées ici montrent des similitudes dans la gestion des poulaillers pour les aviculteurs et donc dans la répartition des coûts. Les coûts de production les plus importants sont ceux de l'achat des poulettes de 18 semaines et du fourrage. Les éleveurs de poulettes n'ont pas été étudiés, leurs prestations sont simplement incluses dans les coûts d'achat de « marchandises ».

Salaire horaire chaîne 2.1 : 18,58 CHF brut heure (extrait du bilan pour le chef d'entreprise). Le prix de vente de l'œuf est très haut car 45 % des œufs sont vendus en direct ou circuits courts.

Salaire horaire chaîne 2.2 : Salaire théorique de 35 CHF brut de l'heure, avec l'accord du producteur.

Salaire horaire 2.3 : 22,64 CHF brut heure (auto déclaration du chef d'entreprise, 5000 CHF brut par mois et temps de travail effectif de 2640 heures pour un 100 %.

Le grossiste ne dégagne pas de marge positive cette année-là car il y a eu une surproduction d'œufs. La situation s'est rétablie dès 2023. Le principal coût du grossiste est l'achat de la marchandise.

Les prix de vente moyens varient entre les producteurs, car ils dépendent de la part des œufs vendus en vente directe pour un meilleur prix et des calibres pondus cette année-là. Le prix de vente moyen publié par l'OFAG en 2022 est de 0,445 CHF/œuf.

Pour la centrale de distribution, 69 % des coûts par œuf sont ceux de manutention, soit ceux de la main d'œuvre. Les travaux du distributeur vont de la collecte des palettes de caisses, remplies de plaques de 30 œufs chez les producteurs, en passant par le tri, à la répartition des boîtes de 4, 6 ou 10, emballées et étiquetées dans les camions à la livraison. Le détaillant, quant à lui, supporte les coûts de main d'œuvre de la réception des boîtes d'œufs au passage en caisse, en passant par le déballage des grands cartons, la mise en étalage des boîtes d'œufs, le tri des déchets et le contrôle des dates. Cependant, 81 % de ses coûts sont ceux de l'achat de la marchandise.

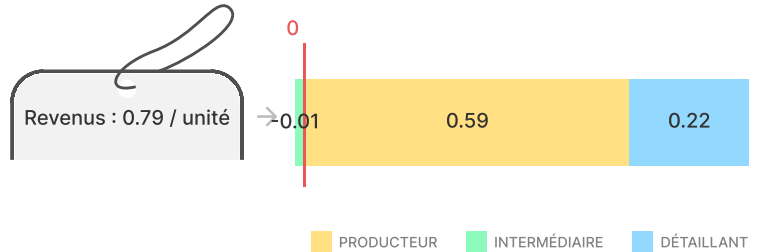


Dans les graphiques suivants, les activités de logistique et de commerce de détail ont été séparées mais elles se trouvent être réalisées par la même entreprise, c'est pourquoi elles sont de même couleur bleue.

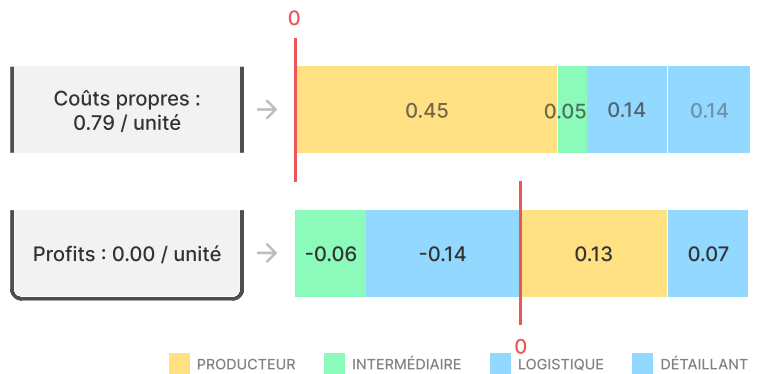
OEUF*^{bio}

Avec paiements directs

Chaîne 2.1



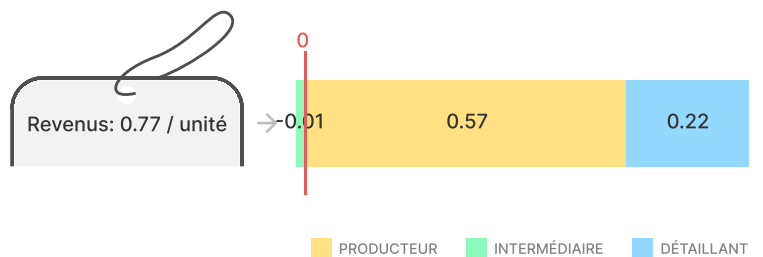
Coûts et profits



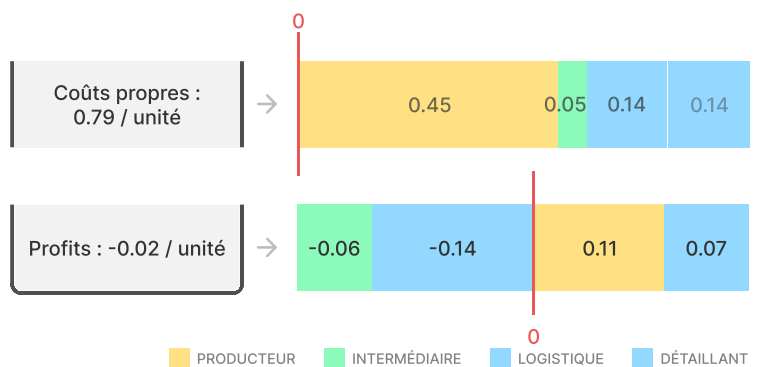
OEUF*^{bio}

Sans paiements directs

Chaîne 2.1



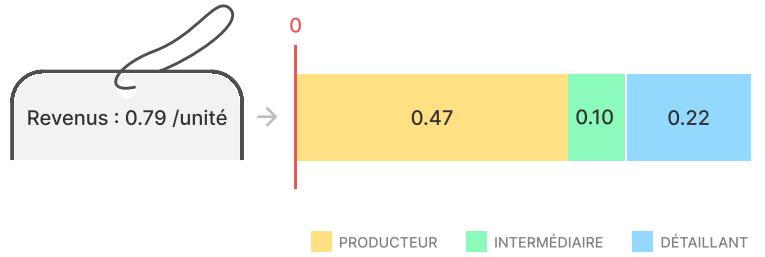
Coûts et profits



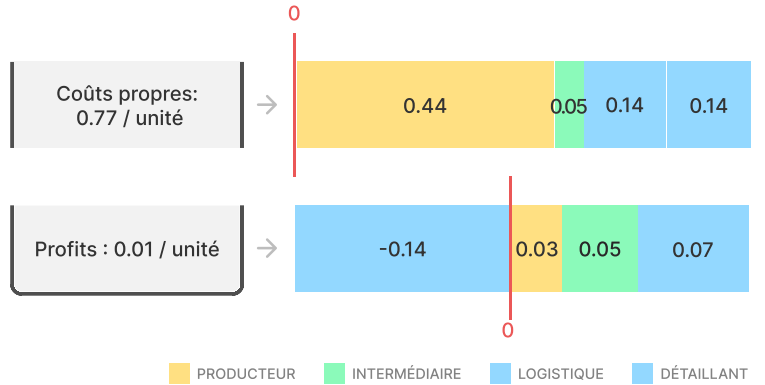
OEUF**bio*

Avec paiements directs

Chaîne 2.2



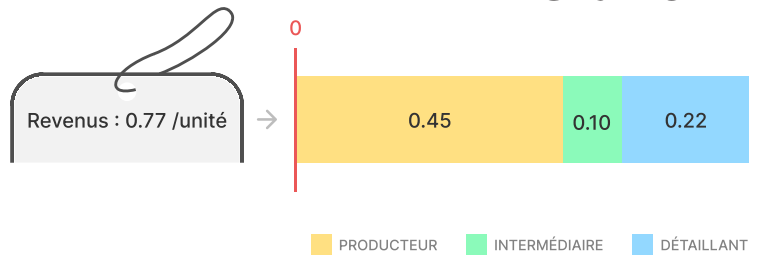
Coûts et profits



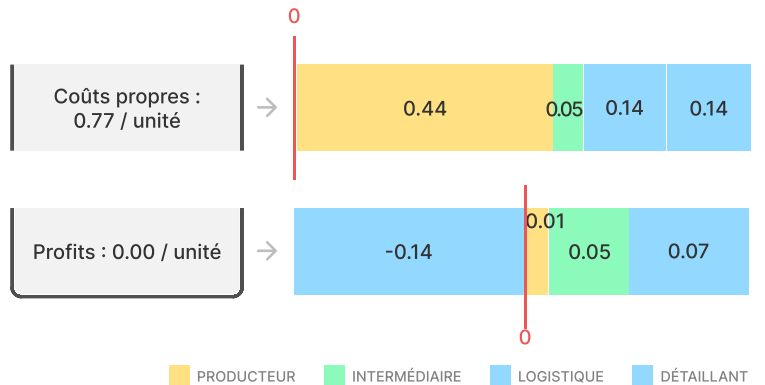
OEUF**bio*

Sans paiements directs

Chaîne 2.2



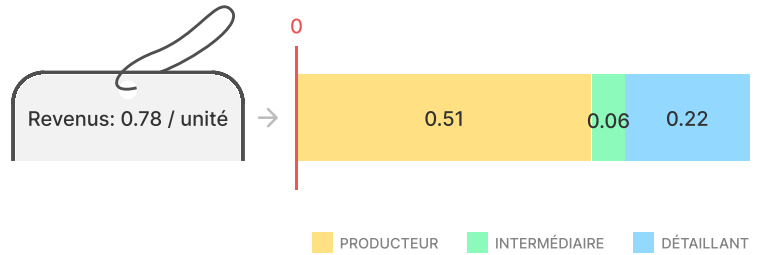
Coûts et profits



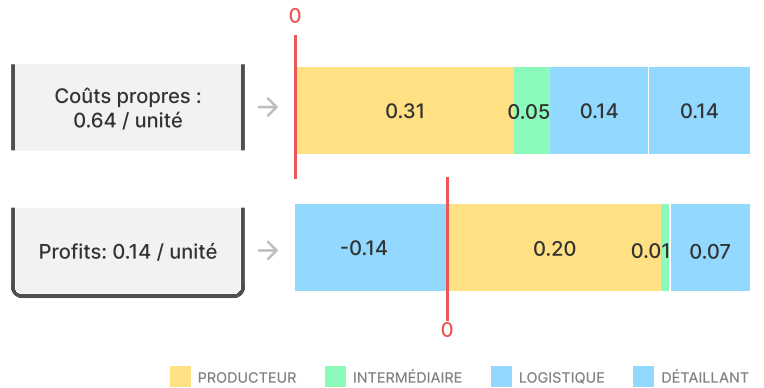
OEUF***bio**

Avec paiements directs

Chaîne 2.3



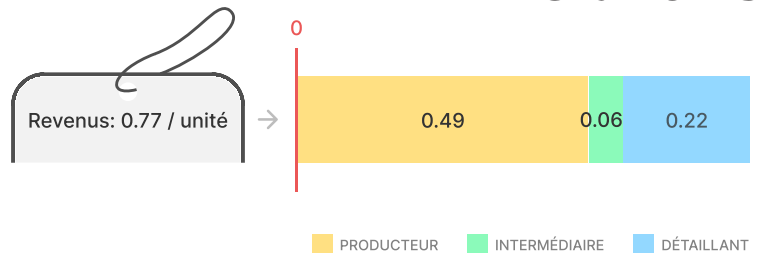
Coûts et profits



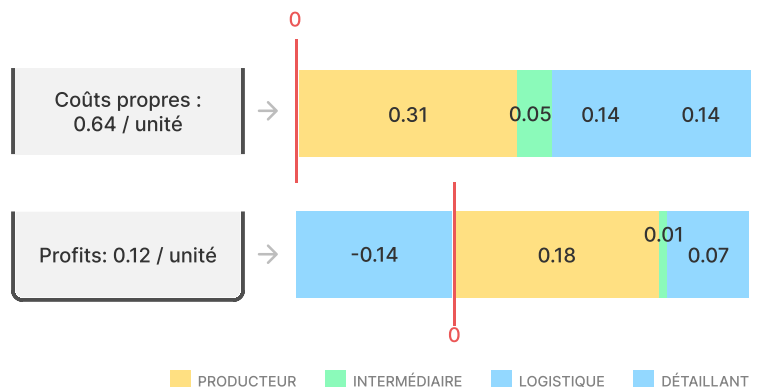
OEUF***bio**

Sans paiements directs

Chaîne 2.3



Coûts et profits



LÉGUMES ^{*bio}

Maraîcher

Détaillant

L'analyse des marges nettes par kilogramme de la filière des légumes est un exercice extrêmement complexe voir pratiquement impossible. En effet, les coûts pourront varier extrêmement d'une année à l'autre, mais aussi d'une série à l'autre durant la même année à cause du facteur climatique. Des différences abyssales résident également entre les différentes échelles de production, par exemple entre un maraîcher spécialisé produisant de grandes quantités avec une mécanisation très pointue et un maraîcher moyen ou petit avec une production diversifiée et plus manuelle. Une autre différence moins visible mais tout aussi importante est le choix des variétés utilisées pour un même légume, c'est-à-dire qu'une variété hybride F1 à haut rendement pourra produire jusqu'à dix fois plus qu'une variété ancienne, plus hétérogène et plus extensive, pour des coûts similaires.

Selon les acteurs interrogés, le coût annuel moyen est peu représentatif et pourrait même porter préjudice aux producteurs à certains moments de la saison, notamment pour les légumes primeurs qui sont plus risqués à produire. Actuellement, la diversité de production et la mainmise sur les importations de légumes

des acteurs principaux du marché maraîcher est le meilleur levier pour équilibrer les manques à gagner dus à une mauvaise saison pour un légume. Une grande pression repose sur les producteurs spécialisés avec des équipements à la pointe car ils produisent des grandes quantités à hauts risques en concurrence avec les marchés européens. Ces grands producteurs discutent des prix pour la grande distribution et les moins grands doivent suivre. Les prix discutés doivent cependant permettre à ces derniers de couvrir leurs coûts car les volumes à produire sont conséquents et la Suisse a besoin de tous ses producteurs pour faire le poids face aux concurrents étrangers. Il s'agit donc de trouver un savant équilibre avec des prix discutés deux fois par semaine pour des centaines de légumes différents, tout au long de l'année à une vitesse incomparable aux autres secteurs agricoles.

Selon les distributeurs interrogés, la fixation des prix des légumes et des fruits sur les marchés de la grande distribution dépend fortement des protections douanières. En effet, la Confédération a mis en place des contingents d'importation et des droits de douane selon un calendrier des saisons durant lesquelles les producteurs suisses

sont en mesure de couvrir la demande, légume par légume. Ces décisions n'évoluent malheureusement pas, d'une part, avec l'adaptation au changement climatique qui permet désormais de produire sur une saison bien plus longue. D'autre part, elles n'évoluent pas non plus avec l'avancée des technologies comme les serres et leurs dispositifs de chauffage à base d'énergies renouvelables qui permettent de produire certains légumes toute l'année. La conséquence est que certains légumes suisses se retrouvent en concurrence directe avec ceux d'ailleurs hors du calendrier de protection douanière, ce qui n'encourage pas davantage d'autonomie nationale.

Actuellement, il n'existe pas de logiciel assez rapide qui réponde aux besoins des maraîchers, intermédiaires et détaillants pour fixer des prix s'adaptant aux coûts de production qui fluctuent si vite.

Selon les maraîchers interrogés, le logiciel de calcul de marges brutes ProfiCost, mis à disposition par la Centrale suisse de la culture maraîchère et des cultures spéciales (CCM) de façon payante pour les maraîchers, services-conseils, les offices cantonaux de culture maraîchère, les instituts de formation, les fiduciaires et les compagnies d'assurances est trop compliqué et pas suffisamment flexible pour être utilisé dans la pratique. En résumé, pour ces raisons techniques, d'une part, et en raison du risque élevé de mésinterprétation des chiffres, d'autre part, ainsi que du nombre réduit d'intermédiaires comme les distributeurs et grossistes, et de la compétitivité féroce entre les maraîchers suisses et européens, il a été très difficile de convaincre un grand nombre de maraîchers de la région romande de participer à l'étude. Selon les différents détaillants interrogés, les prix des légumes en magasin sont un compromis entre le prix bas souhaité par le consommateur qui prend également en compte les prix appliqués en France voisine sans considérer les importantes



différences de salaires et les prix proposés par les gros producteurs qui défendent et représentent la profession au niveau cantonal et national.

Dans cette étude de cas, les coûts et les marges nettes d'un maraîcher ont été calculés pour deux produits spécifiques jusqu'au magasin avec la livraison à charge du maraîcher. Les coûts des semenciers n'ont pas été étudiés pour cette analyse et ils sont reportés dans les coûts de marchandise de chaque légume, selon facture. A l'échelle de l'entreprise agricole, les coûts de main d'œuvre représentent plus de 50 % des charges. Le détail est expliqué à côté des graphiques aux pages suivantes.

Le salaire horaire moyen des maraîchers de 22,40 CHF heure brut a été calculé sur la base des salaires des employés auxquels les prélèvements privés du patron ont été ajoutés. Le salaire horaire moyen du détaillant s'élève à 36,60 CHF brut heure. Pour cet acteur, la main-d'œuvre est un poste important, même si les coûts les plus importants sont les coûts de marchandise, comme pour tous les détaillants. Les différents coûts du détaillant (sauf les coûts de marchandise) ont été répartis selon les clés suivantes :

- Heures travaillées (par groupe de produits).
- Surfaces au sol par rapport à tous les locaux en propriété.
- Chiffre d'affaires du groupe de produits pour toutes les charges administratives et les taxes.
- Nombre de produits vendus (passés en caisse).

- Utilisation d'énergie pour le refroidissement, la climatisation, la cuisine ou toute autre activité des locaux, en fonction de l'utilisation des différents appareils et de la surface qu'ils occupent.

Pour les oignons-bottes blancs et les haricots nains verts fins, la main d'œuvre est la plus grande source de coûts. Pour le détaillant, l'achat de la marchandise est le coût principal, puis viennent les charges salariales. Les temps de travail estimés comprennent la réception des marchandises, la mise à l'étalage, l'étiquetage des produits, le contrôle des dates et le service des clients. Les temps plus généraux comme le temps d'encaissement, la préparation des commandes chez les fournisseurs, l'administration et le nettoyage ont été répartis selon le nombre de produits totaux ou la diversité de produits.

OIGNON*botte bio

Les oignons-bottes sont une des spécialités de la ferme et sont produits de mai à novembre de façon la plus constante possible, plantés en 6 fois le long de l'année. Les frais de main d'œuvre correspondent à 56 % des coûts de cette culture et sont surtout liés aux travaux de plantation et de récolte, le parage et le ficelage des bottes.



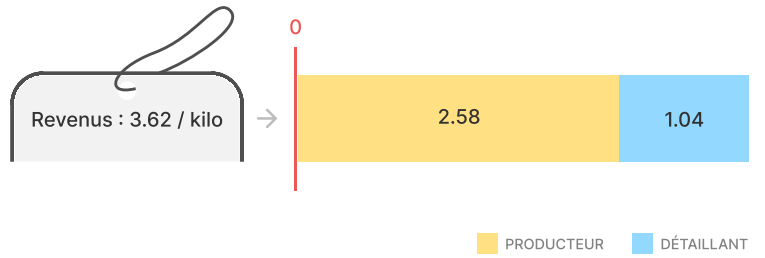
HARICOT*vert nain fin bio

Malgré des coûts de main d'œuvre extrêmement élevés pour cette culture - la main d'œuvre correspond à 98 % des coûts de production - la rentabilité reste bonne pour le haricot fin. Cette spécialité est vendue durant 2 mois de l'année, ce qui génère des pics de travail difficiles à gérer pour les employés, mais ajoute une forte valeur à l'activité de l'entreprise.

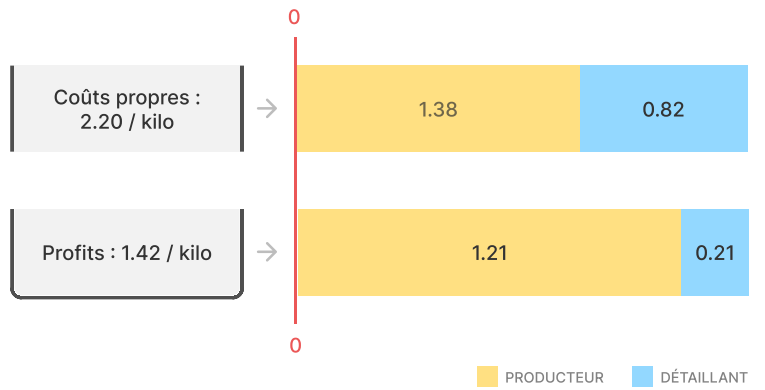


OIGNON*botte bio

Avec paiements directs

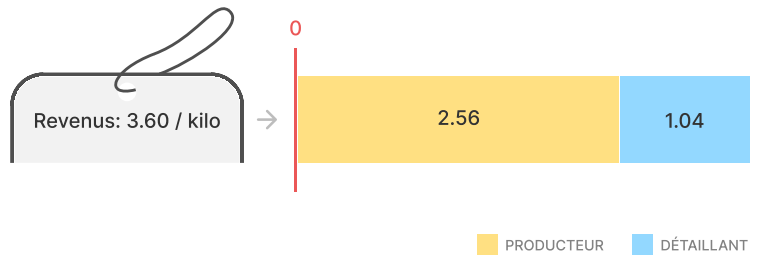


Coûts et profits

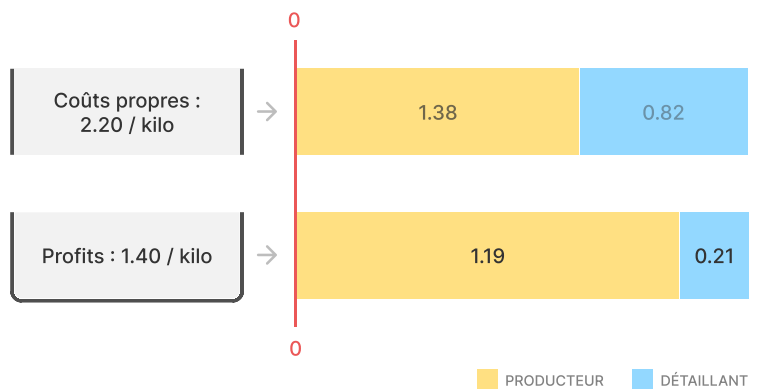


OIGNON*botte bio

Sans paiements directs

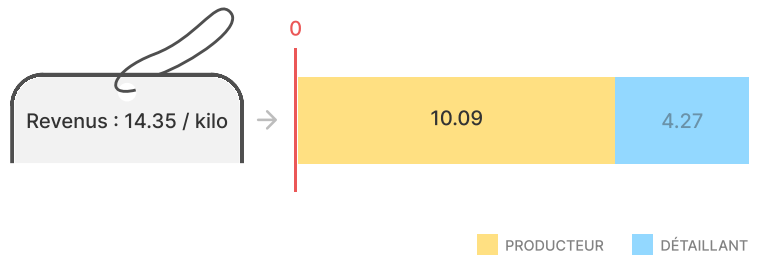


Coûts et profits

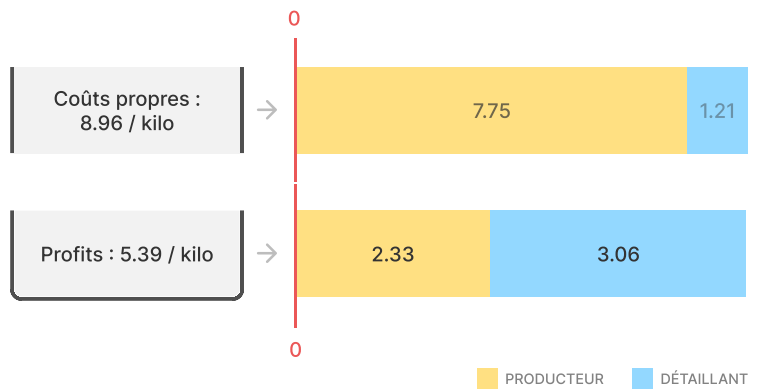


HARICOT*vert nain fin bio

Avec paiements directs

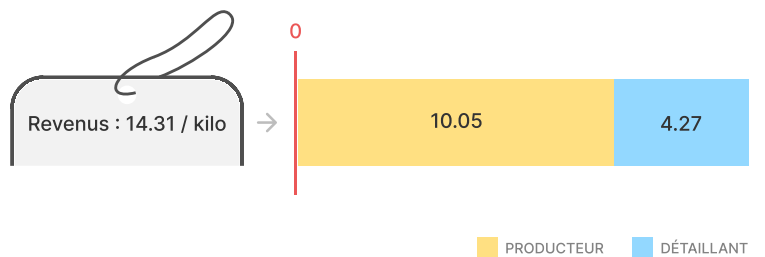


Coûts et profits

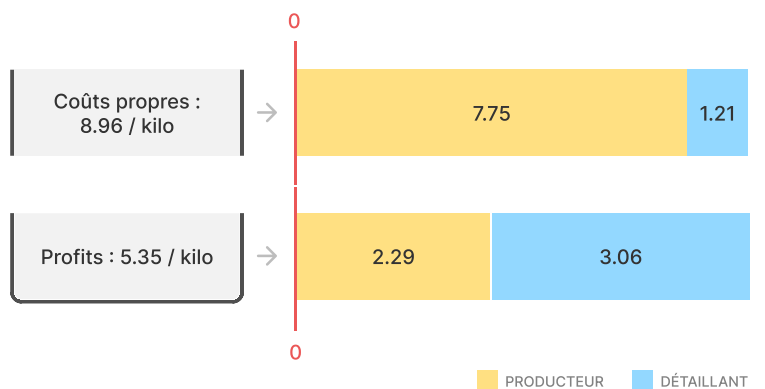


HARICOT*vert nain fin bio

Sans paiements directs



Coûts et profits



TOFU***bio**

Producteur - transformateur

Détaillant

Les filières du tofu et autres protéines végétales sont en plein développement aux niveaux régional et national. Comme la culture du soja pour la consommation humaine est récente sous nos latitudes, il existe encore peu de données de références sur les coûts de production et de transformation. Il était plus facile de se concentrer sur le tofu biologique car ce marché de niche existe déjà dans nos champs et nos étalages. En comparaison au soja fourrager, les rendements du soja alimentaire sont moindres et beaucoup plus variables d'année en année. De plus, la qualité et l'apparence des grains sont déterminantes pour la consommation du produit final.

En effet, une petite galerie noirâtre de vers dans un grain de soja destiné au bétail est moins problématique que dans un grain qui sera utilisé pour le tofu, pour des raisons évidentes.

La chaîne d'approvisionnement étudiée montre une rentabilité attrayante pour les producteurs, sachant qu'ils livrent aussi à d'autres transformateurs qui achètent le soja à un prix au kilogramme beaucoup moins élevé.

Le transformateur a des coûts de main d'oeuvre très élevés, qui ne permettent pas de réaliser un profit cette année-là.

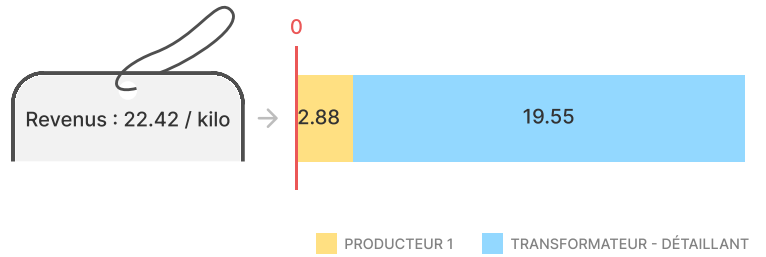
Le salaire moyen d'un agriculteur a été convenu à 35 CHF brut heure (option 3). Celui de l'autre agriculteur, (selon option 1) a été calculé selon les prélèvements du bilan à 37,75 CHF brut heure. Le salaire moyen du transformateur s'élève à 43,20 CHF brut de l'heure.

Dans ces analyses, les coûts de production des producteurs sont très similaires, malgré des itinéraires culturaux et une mécanisation différents. On constate que le transformateur fait une marge un peu moins mauvaise pour le tofu assaisonné qui est plutôt une spécialité avec des herbes aromatiques ou des légumes, malgré des coûts de production un peu plus élevés. Un kilogramme de soja donne entre 1,5 et 2 kg de tofu suivant la recette et la fermeté désirée.

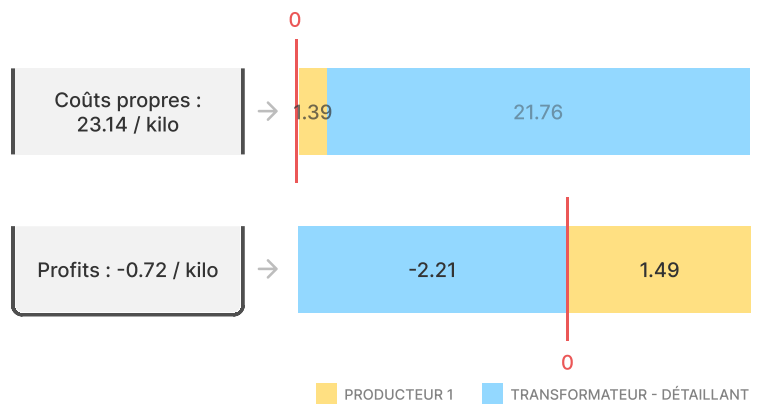


TOFU*de soja bio nature

Avec paiements directs

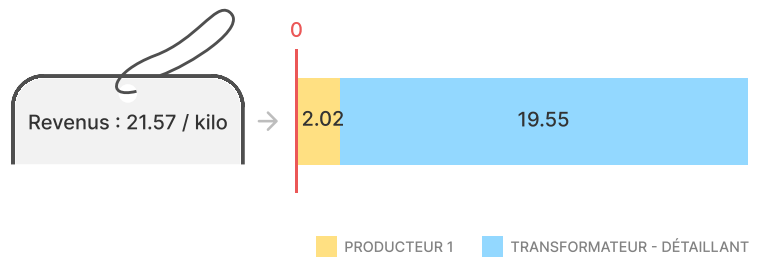


Coûts et profits

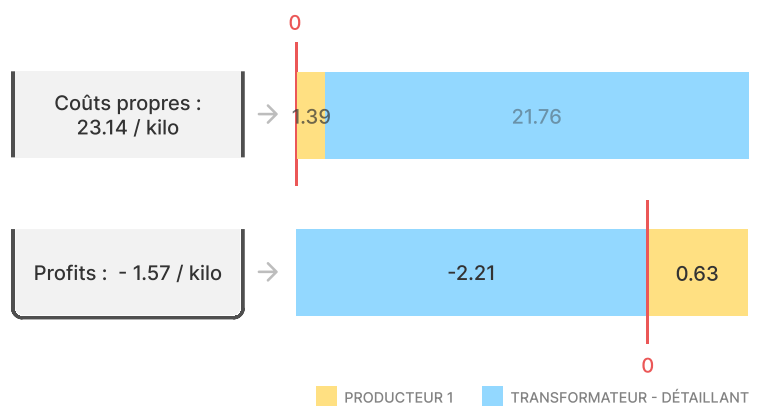


TOFU*de soja bio nature

Sans paiements directs

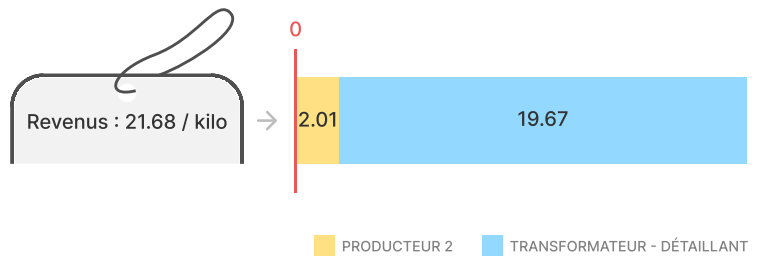


Coûts et profits

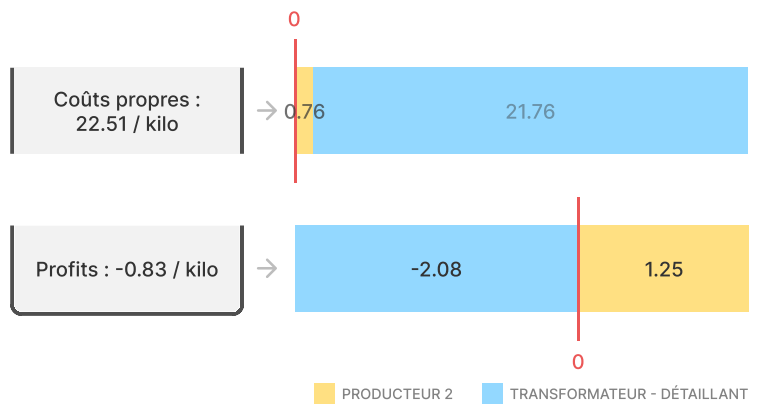


TOFU*de soja bio nature 2

Avec paiements directs

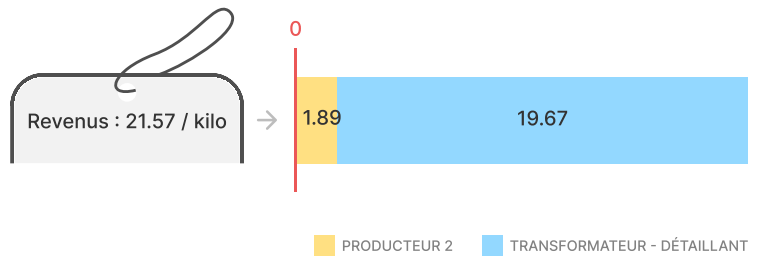


Coûts et profits

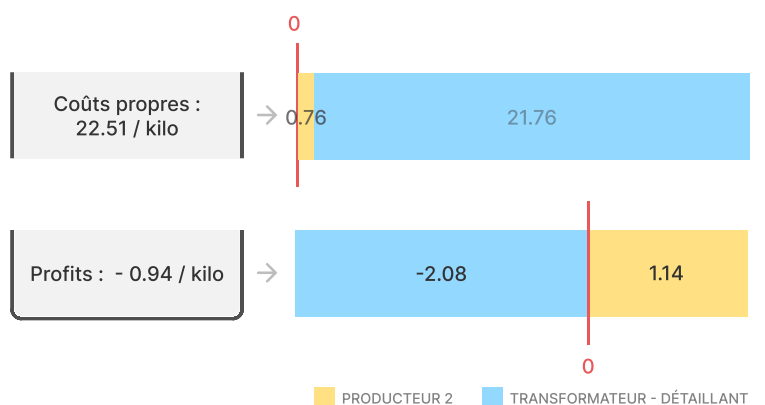


TOFU*de soja bio nature 2

Sans paiements directs

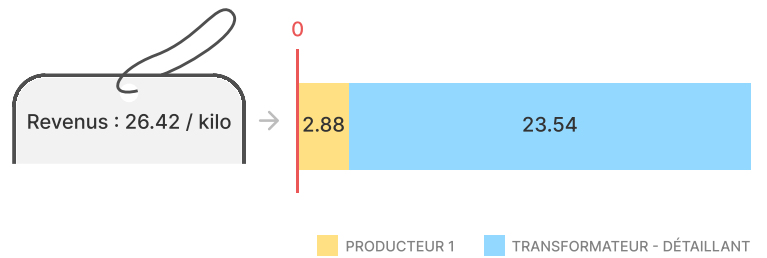


Coûts et profits

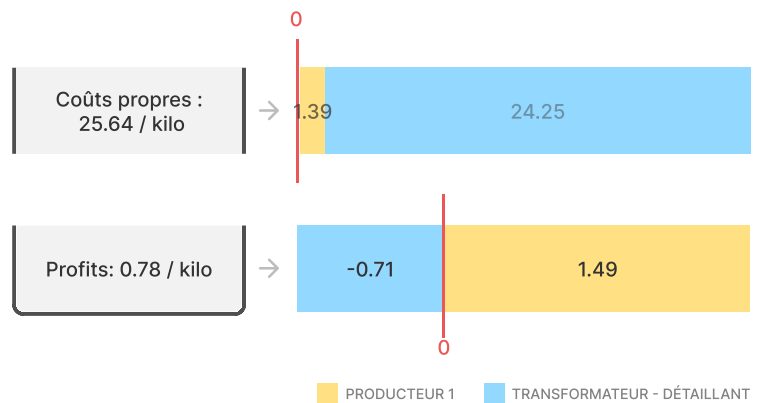


TOFU*de soja bio assaisonné

Avec paiements directs

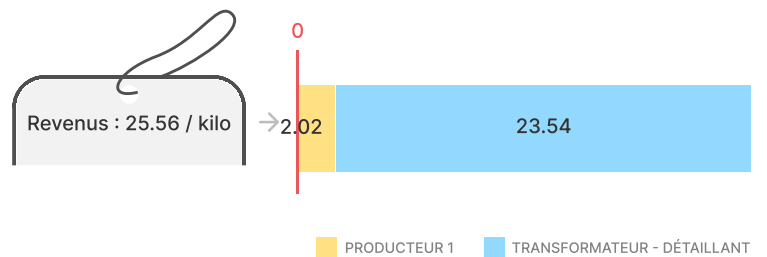


Coûts et profits

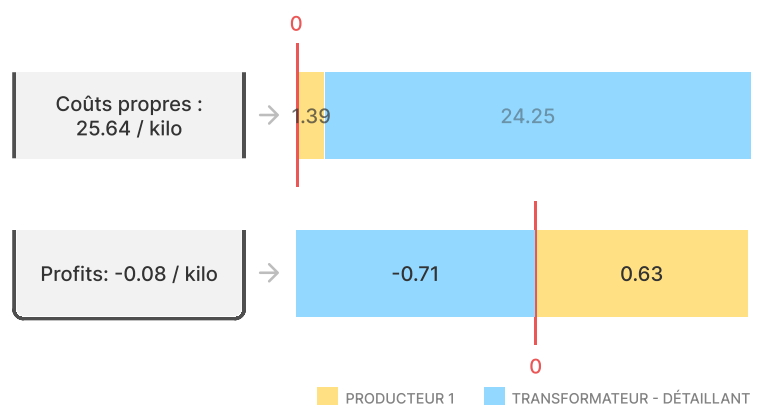


TOFU*de soja bio assaisonné

Sans paiements directs

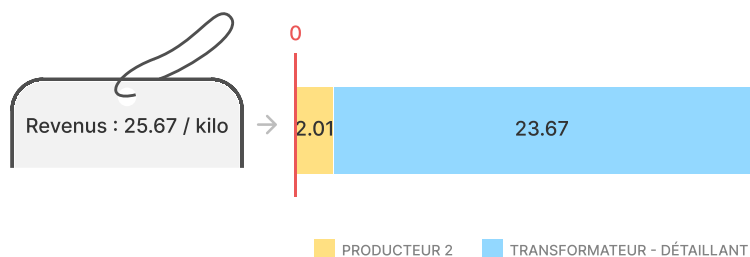


Coûts et profits

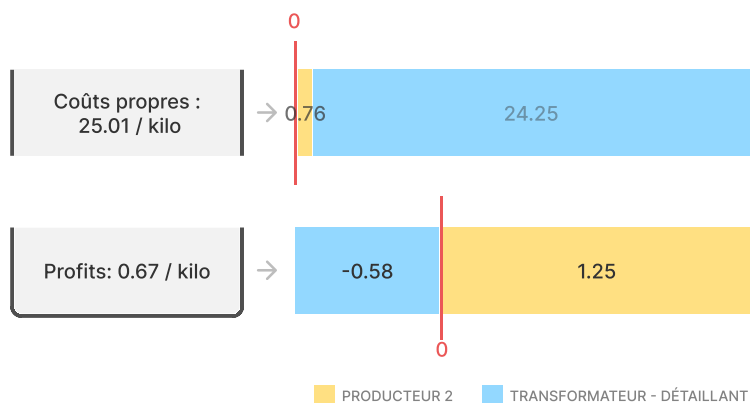


TOFU*de soja bio assaisonné 2

Avec paiements directs

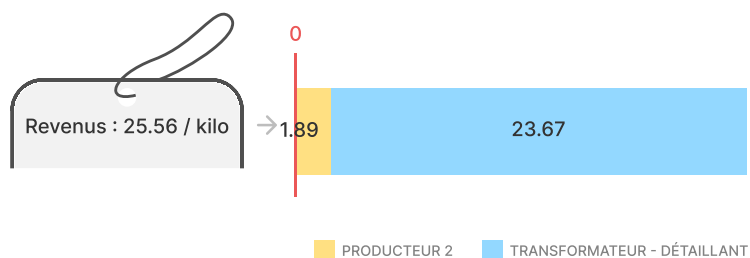


Coûts et profits

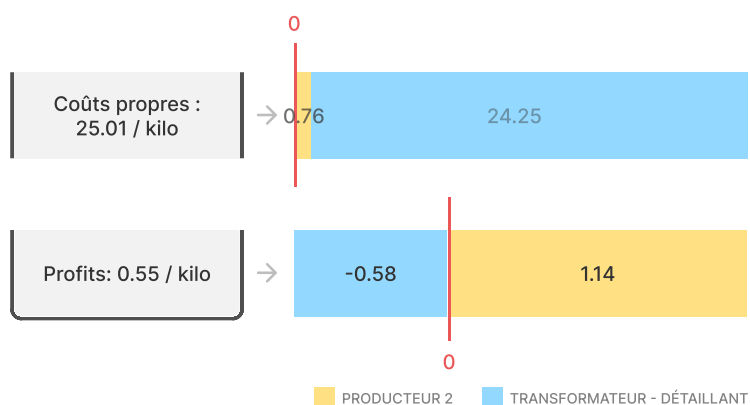


TOFU*de soja bio assaisonné 2

Sans paiements directs



Coûts et profits



VIANDES

Les filières viande bovine et viande de porc restent très opaques même à l'échelle régionale. Il est peu pertinent de discuter des coûts associés à un morceau de viande pour la plupart des bouchers, car leurs prix sont déterminés uniquement en fonction de l'offre et de la demande. Une carcasse comprend des morceaux rares et d'autres plus communs. Les morceaux rares sont peu nombreux mais souvent très prisés pour leur tendreté et leur saveur. De ce fait, les bouchers achètent souvent des morceaux en plus chez des grossistes pour compléter leur assortiment et répondre à la demande. La demande fluctue énormément en fonction des périodes de l'année. Par exemple, durant la période de Noël, de Pâques ou pendant les beaux jours d'été, la consommation de viande a tendance à augmenter. Proviande régule le marché et fixe les prix en tenant compte de ces facteurs.

La filière est divisée en trois sous-catégories, on distingue:

1. Les boucheries industrielles rattachées aux grandes enseignes qui achètent la majeure partie de la production de viande au niveau national.
2. Les entreprises familiales moyennes qui font aussi de la vente en gros.

3. Les boucheries artisanales comptant entre 2 et 15 employés avec parfois deux ou trois sites de vente au détail.

La viande est le seul produit qui est le résultat d'une découpe et non d'une recette agglomérant plusieurs ingrédients. Sa qualité dépend du stress de l'animal lorsqu'il est abattu, du travail du boucher mais aussi des soins que l'agriculteur porte à son bétail, de l'affouragement et de la vitesse de croissance.



©Adobe Stock 2024

On trouve différents types de viande :

- La viande fraîche ou viande à l'étale : morceaux parés dont les fibres ne sont pas touchées ni altérées.
- La viande de transformation qui se divise en deux sous-catégories de fabrication :
 - > cuite : saucisses, charcuterie.
 - > crue : salamis et fabrication passant par une salaison telles que la viande séchée.

La chaîne d'approvisionnement de la viande de porc et de boeuf

Un abattoir et une boucherie ont accepté de faire l'exercice pour la viande de porc et de boeuf mais la chaîne de la viande est restée incomplète. En effet l'abattoir et la boucherie ne collaborent pas ensemble et aucun éleveur n'a souhaité participer à l'étude. Malgré cela, il est important de relever les résultats pour cette filière pour laquelle la transparence n'a pas encore pu être expérimentée.

Coûts d'abattage

L'abattoir offre une prestation de service, il n'achète pas de bête et n'a donc pas de coûts de marchandise. Pour rémunérer son service, il récupère une taxe par bête, différente selon le type d'animal ; porc, bovin, ovins, etc. Un bovin requiert plus de temps de travail car la peau est enlevée à la main tandis que les cochons sont épilés par une machine. Les carcasses sont coupées en deux ou en quatre.

Coûts de la boucherie

L'accent a été mis sur les abattoirs régionaux et les bouchers-artisans. Une différence majeure entre ces deux derniers et l'industrie se trouve au niveau du rassisement de la viande et sa perte en eau. Les bouchers-artisans prennent soin de rassir leur viande, ce qui augmente la teneur en acides aminés. Celle-ci peut perdre jusqu'à 10 % d'eau entre le moment où elle est découpée et celui où elle est vendue. En appliquant ce principe, le prix augmente car il faut compenser cette perte. Les bouchers se calquent beaucoup sur les prix du marché pour rester concurrentiels. Une seconde différence est la charge de personnel. Les entreprises industrielles ont les ressources pour investir dans des

machines, outils et infrastructures efficaces, ce qui diminue les besoins en main d'oeuvre pour certaines d'entre elles. Elles ont également la capacité de calculer précisément certains facteurs clés tels que la couverture de graisse et la quantité de viande de chaque animal en scannant sa carcasse. L'accès à ces données permet d'avoir un net avantage sur le marché.

Selon plusieurs sources orales, les coûts de boucherie résident essentiellement en la main d'oeuvre (entre 30 et 35 %) et le coût des machines. La boucherie utilise des machines très spécifiques et coûteuses comme le fumoir ou le poussoir pour les saucisses que les bouchers font entretenir chaque année.

Dans le cas étudié, les chiffres ne semblent pas refléter la réalité. L'exercice s'est fait à partir de la comptabilité, du journal des comptes et du ticket de caisse de l'année pour comprendre les quantités vendues et le nombre d'animaux tués. Malgré le nombre de données conséquentes, beaucoup d'autres détails n'ont pas pu être éclaircis, surtout au niveau des quantités. L'exercice de la transparence n'a donc pas pu aboutir à un résultat satisfaisant.

Les produits étant transformés, il aurait fallu partir de recettes précises et mieux comprendre les ingrédients et parties utilisées, spécialement pour ce qui concerne les fabrications à partir d'un cochon entier car il y a des possibilités infinies d'utilisation de chacune de ses parties. Savoir quels morceaux et quelles fabrications ont été vendues à partir d'une bête, en particulier d'un cochon, s'est donc avéré impossible.

DISCUSSION

Remarques générales sur les filières étudiées

Dans cette section nous présentons quelques remarques générales sur les filières étudiées, en soulignant les tendances observées, les défis rencontrés et les particularités propres à chaque secteur.

- **Pains et farine** : La production de céréales est importante pour le canton de Vaud car ses terrains plats s'y prêtent bien. Des coopératives rassemblent des cercles de producteurs autour de centres collecteurs qui reçoivent les récoltes. Des prix indicatifs sont fixés en début d'année et les prix définitifs sont dévoilés quelques mois après la récolte en fonction de celle-ci et des conditions du marché. La qualité de la production dépend de plusieurs facteurs : la météo, qui influence les rendements et la teneur en protéines, l'humidité du grain, ainsi que la présence d'adventices qui introduisent des mauvaises graines dans la récolte.
- **Vins** : La filière du vin romand se caractérise par une grande diversité de terroirs, de cépages et d'échelles de production. Ce marché se caractérise donc par une forte segmentation. On constate que les prix de vente du raisin, du moût, vin clair ou vin fini peut passer du simple au quintuple suivant la renommée ou la part de travail artisanal, bien que cette dernière caractéristique soit souvent secondaire. Les vins étudiés proviennent de diverses AOC du canton de Vaud.
- **Fromages** : La plupart des fromages vaudois sont des AOP. Les producteurs suivent un cahier des charges rigoureux, ce qui permet une bonne valorisation des produits et un prix du lait plus élevé que celui de l'industrie. Les spécialités élaborées par certaines fromageries leur permettent de se faire connaître, mais sans un volume de vente suffisant, ces productions sont difficilement rentables à elles seules. La production laitière assure aux producteurs un revenu hebdomadaire régulier, cependant les coûts de main d'oeuvre sont très élevés et le travail astreignant surtout dans le secteur fromager AOP où la robotisation de la traite est proscrite.
- **Œufs bio** : La production d'œufs bio est, de manière surprenante, la chaîne d'approvisionnement la plus intégrée parmi celles qui ont été étudiées. Cette intégration de la filière veut garantir un prix décent au producteur, ainsi qu'un soutien logistique, technique et de gestion, en amont et en aval de la production et de la transformation et vente (p.ex. fourrages, poulailler, vente). Ce système laisse en revanche peu de liberté au producteur.

- **Légumes bio** : Les légumes sont des cultures de courte durée, saisonnières, exigeantes et très sensibles aux aléas de la météo. Suivant l'année, les rendements peuvent donc varier énormément, ce qui a un impact sur les prix et rend difficile le choix d'un prix moyen. De plus, les prix des différents légumes varient au cours de l'année car ils se vendent plus cher en primeur (tôt dans l'année), moins chers en pleine saison quand ces espèces abondent, puis à nouveau plus cher en fin de saison. Les légumes étudiés sont des spécialités qui poussent durant toute la saison chaude, plantés ou semés plusieurs fois dans la saison. Ils complètent l'assortiment de base que nous mangeons toute l'année (comme les carottes ou les salades).
- **Tofu bio** : La production de soja alimentaire est une production de niche, encore très peu répandue. Il existe cependant des chaînes d'approvisionnement de toutes tailles de la vente directe à la grande distribution. Les agriculteurs perçoivent des revenus qui passent du simple au triple suivant le type de marché et les canaux de vente.

Motivation à participer à la transparence - gagner la confiance des acteurs

La collecte des données requiert une pleine collaboration des acteurs des chaînes d'approvisionnement. Elle peut se trouver entravée par la méfiance de ces derniers, qui peuvent se montrer réticents à partager leurs informations financières, surtout s'ils n'en voient pas l'intérêt immédiat. Un effort soutenu d'information était nécessaire pour les persuader de l'intérêt d'une telle étude.

Si un seul acteur d'une chaîne d'approvisionnement refusait de participer, nous avons laissé l'analyse du produit complètement de côté. Au total, plus de 1000 personnes et entreprises ont été invitées à jouer le jeu de la transparence. Certains acteurs clés vaudois de la filière du lait, de nombreuses filières fromagères, des œufs, des pommes et des fraises, des légumes, des pommes de terre, des oléagineux, des protéagineux, des huiles de noix et colza ont décliné l'invitation à participer à l'étude, ce qui a entravé la possibilité d'étudier les filières auxquelles ils appartiennent. En effet, pour ces produits, il n'existe parfois qu'un ou deux acteurs sur le sol romand qui effectuent la transformation.

La diversité des avis personnels sur la question de la transparence a suscité de vives discussions au sein de la direction de certaines entreprises. Parfois, en raison de la pression exercée par les coopérateurs, les directeurs financiers ou les actionnaires, l'étude des coûts et marges a été interrompue.

Cela dit, des entreprises pionnières et convaincues de l'utilité de la démarche ont rejoint le projet sans difficulté, appréciant de partager leur savoir dans ce domaine, ce qui a facilité la procédure de collecte des données.

Exemples d'effets positifs de la transparence des coûts et des marges par kilogramme de produit:

- Plusieurs agriculteurs et intermédiaires ont profité de l'occasion pour calculer les coûts par produit de toute l'entreprise afin que la vue d'ensemble de la répartition des coûts leur permette de prendre des décisions pour leurs futurs investissements.
- Un agriculteur a interrogé la charge de fermage de ses terres et la limite de la rentabilité des cultures choisies sur ses parcelles.
- Deux agriculteurs ont fait l'exercice sur plusieurs années afin de voir l'évolution de leurs coûts.
- Un détaillant a été satisfait de voir une étude prenant en compte les coûts de structures dans l'équation.
- Un transformateur s'est rendu compte des postes de coûts pour lesquels il pouvait faire des économies.

Intérêt du calcul des coûts par kilogramme

Les entreprises ayant accepté de jouer le jeu du calcul de leurs coûts ont eu des réactions très positives quant à l'utilité du calcul des coûts par kilogramme. Estimer les coûts par kilogramme de produit est un exercice inhabituel pour les agriculteurs, les transformateurs et les détaillants. En général, les acteurs ont une idée intuitive des grands flux financiers de leur entreprise et savent où ils en sont par rapport à l'ensemble d'un secteur ou d'une branche de production. Cette approche par kilogramme a

donc demandé un effort conséquent pour les entreprises n'ayant pas de comptabilité analytique. Ceux qui ont réagi après avoir reçu les fiches synthétiques ont exprimé leur satisfaction de voir les résultats présentés de manière concise. Analyser tous les coûts par produit grâce au programme Transparent Profit™ a permis d'aiguiller des réflexions stratégiques portées par exemple sur le choix d'investissements.

Remarques sur les filières ayant refusé de participer à l'étude

- **Viandes** : Faute de revenus satisfaisants, bon nombre d'agriculteurs arrêtent la production laitière et se tournent vers l'élevage. Les prix du bétail sont définis chaque semaine par Proviande. Grâce à la collaboration entre agriculteurs, abattoirs régionaux et bouchers, la qualité de la viande produite régionalement se distingue nettement de celle de l'industrie. Cependant, les boucheries artisanales, dont la main-d'œuvre représente la principale charge financière, rencontrent des difficultés à trouver de nouvelles recrues en raison de la nature astreignante du travail.
- **Lait** : Dans le secteur du lait de consommation, les transformateurs se sont montrés très réticents à partager leurs coûts. Certains ont semblé être en mauvaise posture entre les producteurs et les acheteurs: "Nous sommes entre le marteau et l'enclume, d'un côté, on nous réclame des prix d'achat du lait plus hauts et de l'autre, les acheteurs font pression pour des prix de vente plus bas". D'autres ont simplement ignoré notre demande. A plusieurs reprises, et malgré l'assurance de la confidentialité, les acteurs ont rétorqué que les "négociations déjà bien assez rudes sans devoir encore dévoiler des informations supplémentaires". Les fuites de données des Laiteries Réunies de Genève ont également renforcé cette tendance.
- **Fromages AOP** : Les filières AOP se sont apparentées à des forteresses bien gardées. Nos demandes ont révélé des tensions et des divergences d'opinions concernant la transparence parmi les acteurs internes. Certaines filières n'avaient ni l'envie ni le besoin de collaborer avec des chercheurs externes.
- **Fruits (pommes et fraises)** : Comme pour la filière des légumes, les chaînes d'approvisionnement des pommes pour la grande distribution nationale sont caractérisées par la présence de 3 à 4 intermédiaires majeurs qui achètent les fruits en grands volumes aux agriculteurs de toute la Suisse pour les trier, laver et les emballer, puis les revendre aux détaillants ou autre intermédiaire. Ce nombre restreint d'acteurs intermédiaires ayant refusé de jouer le jeu de la transparence a empêché la participation de ces filières à l'étude sur la transparence. Ces groupes ont donné un "non de principe" sans donner de justification.
- **Oléagineux (noisettes, noix, huile de noix)** : La production de noix, ayant été fortement encouragée depuis 2019 dans le canton de Vaud, a semblé être une filière intéressante à étudier. L'analyse des coûts et des marges n'a cependant pas éveillé l'intérêt des acteurs principaux de cette filière. L'absence de concurrence ne nous a pas permis de nous diriger vers d'autres chaînes d'approvisionnement.
- **Légumineuses (lentilles, pois-chiche, pois cassés)** : Les connaissances techniques au sujet de la production de protéines végétales se développent doucement, mais ces cultures restent des productions de niche, plutôt risquées à cultiver et dont les coûts de tri, nettoyage et emballage restent élevés à cause des petits volumes. C'est justement une raison qui aurait pu intéresser les acteurs de ces chaînes d'approvisionnement pour

garantir des prix qui couvrent les coûts de production des agriculteurs. Or les acteurs qui mettent en valeur ces productions n'ont pas non plus jugé utile de jouer le jeu de la transparence.

Principales raisons de refus

- Le manque de temps à disposition pour se plonger dans les calculs, malgré un intérêt pour la démarche. L'énergie à investir était en effet non négligeable.
- La peur du manque de confidentialité, avant même d'engager un dialogue à ce sujet, malgré l'assurance d'une anonymisation complète des résultats. Certaines entreprises ayant peu de concurrents auraient peut-être été reconnues.
- La peur face aux négociations. Dans certaines filières, des acteurs ont avoué être "entre le marteau et l'enclume" et que les négociations étaient si rudes qu'ils ne pouvaient pas se permettre de prendre part au projet.
- La peur des jugements hâtifs des lecteurs lorsqu'ils découvriraient les marges positives de certains des acteurs. Considérant qu'avoir "peu" ou "trop" de marge est très subjectif surtout rapportée à un seul produit.
- Le scepticisme face à l'impact d'un tel travail sur le bon fonctionnement de l'entreprise et de l'utilité de celui-ci pour discuter des prix avec les clients ou les acheteurs.



- Le scepticisme face à la faisabilité de la recherche et sa précision, certains déclarant que : "l'on peut faire dire ce que l'on veut aux chiffres". **«Depuis fort longtemps j'ai pu constater que suivant comment on aligne ou on tord les chiffres ou les lettres, on arrive sans mentir à leur faire dire tout et son contraire. Un politicien prendra un rapport pour prouver qu'un produit est bien payé, un grand distributeur prendra le même rapport pour prouver autre chose. Et on viendra nous dire que le revenu agricole augmente, qu'une diminution des paiements directs, ou une suppression du remboursement de la taxe sur les carburants est supportable» (déclaration anonyme, 2023).**
- La politique de la transparence et de traçabilité déjà ou en cours de mise en place dans certaines entreprises.

Limites méthodologiques

Faces cachées des études de cas

Nos études de cas par kilogramme de produit ne permettent pas d'analyser certaines informations importantes quant à la rentabilité d'un secteur de production ou d'un groupe de produits, ni même d'une entreprise. Par exemple, la rentabilité d'un vin en particulier ne donne aucune indication sur la production totale d'un vigneron ou d'un encaveur. Outre la rentabilité, d'autres critères tels que la demande ou la rotation, influençant les choix de production, de transformation ou de vente d'un produit n'ont pas pu être mis en évidence.

Sans surprise, il existe des différences notables entre les entreprises agricoles et non-agricoles qui ne sont pas perceptibles au travers de la rentabilité par kilogramme. Notamment le nombre d'heures de travail des chefs d'entreprises variait fortement, avec des heures de travail allant de 2600 à 3300 heures par an pour les agriculteurs et des heures oscillant entre 2000 et 2600 heures par an pour les autres chefs d'entreprise. Une deuxième différence est celle de la prise de risques liée à la dépendance aux facteurs météorologiques, qui repose entièrement sur les épaules des agriculteurs. Troisièmement, les agriculteurs ont la particularité de recevoir des paiements directs sensés rémunérer leurs prestations à la société. On constate qu'ils sont néanmoins déterminants pour assurer la rentabilité des produits agricoles, même pour la vente en circuit-court contrairement aux idées reçues.

De plus la représentation graphique des chaînes d'approvisionnement ne permet pas d'évaluer les quantités produites de produit pour chaque entreprise. Les économies d'échelles peuvent

faire passer les coûts par kilogramme du simple au triple sans que cela ne soit visible dans nos résultats. Ces informations importantes, par respect de la confidentialité, n'ont pas été divulguées. Il est donc encore plus difficile de discuter des résultats à l'échelle des filières. Dans le périmètre romand, il n'existe souvent qu'une ou deux entreprises de transformation ou de logistique par filière. Si ceux-ci ont refusé de participer, le calcul de toute la filière a été abandonné. Ainsi, les acteurs clés de la filière du lait, des fromages, des œufs, des fruits, des légumes, des pommes de terre, des oléagineux, des protéagineux, des huiles de noix et colza ont décliné l'invitation à participer à cette étude.

Représentativité de l'échantillon étudié

Une minorité de 4,2 % des personnes sollicitées ont participé au projet. Il existe de nombreux freins à la représentativité des résultats de cette étude des filières agricoles du canton de Vaud ou de la Suisse romande. Il aurait fallu un nombre plus grand de participants et d'études de cas, ainsi que des données sur davantage de produits par filière pour contrecarrer les complexités suivantes :

- Tailles des chaînes d'approvisionnement : les canaux de ventes des produits locaux étudiés sont de tailles variables allant des épiceries régionales aux supermarchés.
- Économies d'échelle dues à la taille des entreprises : les quantités produites et échangées influencent souvent les coûts de production. Ainsi, lorsque les coûts fixes sont répartis sur un volume de production plus faible, le coût par kilo est plus élevé.

- Labellisation : certains produits sont issus de production biologique certifiée, d'autres répondent aux conditions de production intégrée (IP-Suisse) ou de prestations écologiques requises (PER). Le cahier des charges impacte également les coûts et les marges.
- Sélection d'un produit en particulier : les entreprises choisissent souvent de générer davantage de marge sur certains produits que d'autres. Comme l'étude se limite à quelques produits spécifiques qui ne représentent qu'une partie de l'assortiment, la marge générée ne représente pas la rentabilité de l'entreprise.
- Les caractéristiques intrinsèques des entreprises limitent la portée d'une éventuelle comparaison. Notamment l'expertise et l'expérience du chef d'exploitation et de ses employés, la longévité des bâtiments, des installations fixes, des machines et du matériel, ainsi que de nombreux aspects relevant de la configuration d'une exploitation agricole ou d'une entreprise impacteront ses coûts de production.
- Importance de la saison et de l'année analysée en agriculture : selon l'année les coûts de production et les rendements varient fortement.
- La variabilité des prix de vente dans le courant de l'année.
- **La saison agricole ne correspond pas à l'année comptable** : Pour la plupart des produits, la recette de la récolte n'est pas comptabilisée l'année de la production. Cette différence a posé quelques problèmes méthodologiques car le chiffre d'affaires d'un produit cette année-là correspond souvent à la récolte de l'année d'avant pour les agriculteurs. Cette difficulté est également courante pour les entreprises de transformation ou de vente de produits conservables.
- **Une seule année prise en compte** : Seuls les chiffres comptables d'une année ont pu être pris en compte. Or certains coûts sont réguliers sur plusieurs années alors que d'autres sont ponctuels, comme par exemple, une réparation extraordinaire de machine qui engendre de grosses charges d'entretien cette année-là qui font exploser ce compte. Afin d'éviter des fausses conclusions sur la rentabilité d'une production ou la santé d'une entreprise, il est indispensable de faire l'exercice sur plusieurs années consécutives.
- **Vision rétrospective** : les résultats des calculs d'années comptables 2020 à 2023 aboutissant seulement en 2024 ne sont pas d'une relevance optimale pour planifier l'avenir. La possibilité d'anticiper la gestion de l'année suivante grâce à l'analyse de la comptabilité serait un excellent argument pour faire l'exercice de la transparence. Faute de mieux, il reste cependant l'outil le plus précis et factuel à disposition comme base pour toutes les entreprises. La comptabilité analytique a également pour but d'évaluer la rentabilité par secteur de production.

La comptabilité comme base de calcul

Bien qu'étant l'outil de gestion par excellence, la comptabilité est un instrument perfectible pour calculer les coûts par kilo de produit pour les raisons mentionnées ci-dessous.

- **Difficulté d'attribution lorsqu'un produit est transformé** : Les produits transformés doivent prendre en compte les recettes et les ingrédients nécessaires pour leur fabrication. Sans quoi, partir de la comptabilité et attribuer des coûts se révèle très imprécis.

Variation des coûts sur la marge nette

Pour comparer la rentabilité de productions similaires, on calcule généralement les marges brutes. Cependant, ces marges ne fournissent qu'une vision partielle de la réalité. En effet, elles ne tiennent pas compte des coûts, tels que les charges salariales, les amortissements ou les impôts, qui peuvent varier considérablement en fonction de la structure, de l'âge de l'entreprise, ainsi que des choix techniques et stratégiques des entrepreneurs.

Les charges salariales varient notablement entre tous les acteurs d'une chaîne d'approvisionnement et même entre les acteurs avec des activités similaires. Chaque chef.fe d'entreprise nous a communiqué combien ses employés sont payés et combien il ou elle se paie. Il aurait été

intéressant de se pencher sur leur degré de satisfaction pour alimenter la discussion autour d'un salaire juste ou équitable. Si aucun salaire n'a été défini, une norme de 35 CHF/h brute a été prise en compte pour le patron ou la patronne.

Prise en compte des amortissements - Tous les coûts du compte d'exploitation ont été pris en compte pour le calcul de la marge nette, y compris les amortissements. Comme dans la comptabilité, les amortissements sont des charges théoriques, une machine amortie peut, en réalité, encore très bien fonctionner sur une exploitation sans coûter énormément. Cela peut créer des différences de coûts entre les agriculteurs possédant plutôt des machines récentes comparés à ceux qui conservent des machines de plus de 10 ans. Par exemple, les coûts d'amortissement peuvent être élevés pour les jeunes agriculteurs qui investissent dans de nouvelles infrastructures au début de leur activité.

Les impôts aussi peuvent varier énormément d'une année à l'autre et impactent les liquidités seulement l'année suivante, ce qui fausse le montant de charges d'impôts réelles.





Limites des clés de répartition

Les clés de répartition servent à distribuer les coûts entre plusieurs produits ou secteurs de productions. Ce sont des pourcentages conçus pour refléter en quelles proportions les charges ou produits correspondent au produit étudié. Les clés de répartition se fondent sur les données disponibles. Bien que les dirigeants d'entreprise aient clarifié certaines questions, d'autres sont restées sans réponses précises, obligeant les chercheurs à proposer des clés, validées avec l'acteur par la suite. Ces clés restent donc approximatives, surtout pour les coûts qui ne sont pas liés directement à un produit comme certains coûts administratifs telles que les charges de fiduciaire ou certaines assurances. Dans ce cas précis, le choix a été de répartir ces charges en fonction du chiffre d'affaires des produits. Les entrepreneurs sont donc conscients de la possible inexactitude et restent les mieux placés pour en évaluer l'impact.

Les temps de travail à attribuer à certaines productions ou activités ont aussi été un défi à estimer. L'idéal reste d'écrire les heures réalisées pour avoir une idée de la répartition du temps de travail assez précise, surtout lorsqu'on a des employés.

Qualité des données

Outre les différents niveaux de détails des comptabilités générales à disposition, les données inexistantes – comptables ou techniques – ont dû être estimées ou calculées par l'acteur concerné et sont sujettes à des biais ou des erreurs. En effet, les priorités et stratégies de gestion varient radicalement d'un entrepreneur à l'autre. Les données disponibles sont également de qualité variable et n'étaient pas toujours suffisamment détaillées pour déterminer les coûts spécifiques d'un bien en particulier, surtout dans les entreprises qui produisent une grande diversité de produits.

Les quantités de matières produites, transformées ou vendues ont été également difficiles à estimer. Surtout dans le cas où le produit est transformé, comme le blé en farine, puis en pain ou encore le raisin en moût puis en vin, la complexité des processus suivant le type de machine ou de savoir-faire et la variation pour un même produit suivant la qualité récoltée aux champs, ont été difficiles à retracer. Ces calculs ont été réalisés au cas par cas, aussi fidèlement et précisément que possible.

Etonnamment, les entreprises de petite et moyenne taille ont une idée plutôt vague des quantités produites et vendues. Ces petites structures ne sont pas en mesure, par manque de ressources, d'avoir des données digitalisées. Des estimations des quantités ont donc parfois dû être faites afin d'aboutir à des coûts par kilogramme.

Réflexion générale sur les résultats

Comptabilité analytique nécessaire à la transparence

La transparence des coûts et des marges a pu être réalisée sur la base des principes de la comptabilité analytique. Celle-ci est normalement réalisée dans une optique de gestion d'entreprise. Ici, les coûts de main d'œuvre y ont été ajoutés pour compléter la vue d'ensemble de la distribution des coûts. Le plus novateur dans l'approche Transparent Profit de la transparence est qu'elle fait le lien entre tous les acteurs d'une même chaîne et les invite à ne plus considérer uniquement leur entreprise mais l'ensemble de la chaîne.

En discutant avec des comptables spécialisés en agriculture ou en agroalimentaire romands, nous avons constaté que la pratique de la comptabilité analytique est très rare chez les PME agricoles vaudoises. On estime que moins de 5 % des agriculteurs vaudois en tiennent une, souvent à des fins de statistiques au niveau suisse (dépouillement centralisé des données comptables d'Agroscope). Au niveau national, en 2020, plus de 40 % des exploitations agricoles tenaient une comptabilité analytique¹³.

Cela est notamment dû à la complexité et l'exigence de cette approche comptable. D'une part, les entrepreneurs n'ont pas une forte motivation car ils ne peuvent pas utiliser immédiatement les informations générées par l'analyse dans leurs décisions stratégiques. De plus, les chiffres obtenus ne prennent notamment pas en compte

la complexité des processus, la prise de risque, ni les affinités et les forces des personnes géant le tout. D'autre part, l'analyse se concentre sur un seul produit et n'illustre pas forcément la réalité de l'ensemble de l'entreprise. Il serait donc nécessaire d'ajouter des éléments qualitatifs et d'adopter une approche holistique pour prendre des décisions stratégiques adaptées. En effet, "les informations quantitatives restent caractérisées par une grande incertitude" selon les auteurs spécialisés du sujet (Boutat et. al. 2011).

¹³ OFS (2022), <https://www.preisueberwacher.admin.ch/pue/fr/home/documentation/publications/rapports-annuels.html>

Distribution des coûts suivant les étapes de la chaîne d'approvisionnement

Les coûts de transport et de livraison sont des coûts qui ne sont pas toujours faciles à retracer, et donc, ils font rarement partie des calculs de marges.

Les coûts des agriculteurs diffèrent énormément d'une exploitation à l'autre selon les productions, le contexte, les amortissements, la taille, l'expérience et la stratégie de gestion. Avoir une réflexion sur des exploitations-types, choisies sur des critères pertinents pourra permettre de dépasser cette difficulté pour arriver à une systématisation des chiffres de références, en tenant compte de la diversité des entreprises agricoles.

Les coûts des transformateurs dans cette étude reposent la plupart du temps principalement sur les coûts de la main d'œuvre et ceux des marchandises. En effet, leurs processus de transformation sont souvent artisanaux ou semi-industriels du fait de quantités transformées limitées.

Les coûts des grossistes, distributeurs et des détaillants ne sont pas à sous-estimer. On ignore souvent que la mise à l'étalage de produits en petites quantités de manière régulière et la gestion des stocks pour satisfaire le consommateur à toute heure de la journée dans les magasins nécessitent une logistique coûteuse en main d'œuvre et en énergie (transport, refroidissement, chauffage, lumière).

Les coûts des détaillants ont été calculés en fonction des catégories suivantes pour mettre en évidence les différences entre les postes de coûts :

- Produits périssables (ex : légumes, pains). Ces produits nécessitent plus de présence à l'étalage pour arranger les produits et une livraison quotidienne.
- Produits frais (ex : produits laitiers, viandes, tofu). Ces produits nécessitent plus d'électricité pour la chaîne du froid et une présence à l'étalage pour arranger les produits.
- Produits congelés. Ces produits nécessitent plus d'électricité pour la chaîne du froid.
- Produits secs et/ou stockables (ex : céréales, vin).

De réelles économies d'échelle peuvent être réalisées à cette étape de l'approvisionnement et contribuent à fournir des aliments de haute qualité en quantité adéquate et avec une diversité appréciée à des prix abordables.

Négociations entre acteurs

Agriculteurs : Les recettes des récoltes et productions additionnées aux paiements directs constituent le chiffre d'affaires des agriculteurs. Cependant, ces recettes varient pour un produit en apparence similaire. Certains agriculteurs répondent à des cahiers des charges spécifiques comme pour le label IP-Suisse, qui permet d'obtenir des primes par production ou le label Bio-Suisse permet d'obtenir des prix plus élevées. Les paiements directs varient si la production est intégrée et respecte le règlement pour les prestations écologiques requises (PER) ou biologique et en fonction des filières (Ordonnance sur l'agriculture biologique). Les paiements directs varient aussi selon les secteurs de production.

Pour l'analyse des marges, nous avons réparti les paiements directs en fonction de la surface cultivée, puis nous les avons rapportés à l'unité produite. Cette procédure est contraire au principe de découplage des paiements directs par rapport aux produits. Officiellement, les paiements directs rémunèrent des "prestations d'intérêt général", soit des services à la société qui ne sont pas liés à la production. Nos résultats montrent que dans la très grande majorité des cas, les coûts de production ne sont pas couverts par le prix de vente et sont de ce fait couverts par les paiements directs.

Cependant, selon nos résultats, dans le contexte particulier de la Suisse face à la concurrence étrangère, les prix de vente sont souvent si bas que les paiements directs permettent uniquement aux agriculteurs de générer une marge nette légèrement positive. D'ailleurs, les entretiens avec les agriculteurs ont souvent révélé une certaine résignation : « **Quand il s'agit de négocier, les acheteurs nous disent que de toute**

façon, nous recevons les paiements directs ». Ces constats soulèvent la question du subventionnement indirect des acteurs suivants dans la chaîne, du départ de la ferme au consommateur.

Transformateurs : Le chiffre d'affaires est généré en fonction des quantités produites et de la qualité. Souvent dépendants des acheteurs, les prix sont parfois difficilement négociables à la hausse. Pour être rentable, plusieurs leviers peuvent être actionnés : la provenance et la qualité de la marchandise qui influencent le coût, l'effort de promotion pour développer la clientèle locale sur l'axe qualitatif du produit fini. Un axe de cette qualité est la provenance locale et l'autre peut être la manière de produire artisanale qui confère un prix de vente rémunérateur et justifié.

Détaillants : Les magasins ont le défi de trouver et de conserver leurs clientèles afin d'être rentables. Souvent leurs coûts de communication sont relativement élevés et le retour sur investissement s'exprime après plusieurs années d'activités. Comme les produits étudiés sont régionaux, les marges prises ne sont pas disproportionnées. En revanche, il est important de garder à l'esprit que pour d'autres produits, étrangers, les conclusions seraient différentes. Les détaillants ne se contentent pas uniquement de mettre des produits en rayon. Le savoir-faire et la logistique pour amener une certaine diversité en quantités justes de produits à bon port est considérable et demande une organisation, des infrastructures, des systèmes informatiques performants et du personnel.

De réelles économies d'échelle peuvent être réalisées à cette étape de l'approvisionnement et contribuent à fournir des aliments de haute qualité en quantité adéquate et avec une diversité appréciée à des prix abordables.

CONCLUSIONS

Motivations et freins - Sur le sol vaudois, la transparence des marges et des coûts semble être une approche inquiétante. Les agriculteurs et les détaillants sont les plus enclins à ouvrir leur livre de compte alors que les intermédiaires (transformateurs, distributeurs, revendeurs) sont plus difficiles à convaincre. Toutes filières confondues, 95,8 % des 1000 acteurs sollicités ont refusé de tenter l'expérience. La plupart ont ignoré nos maintes prises de contact via les réseaux professionnels, les demandes par téléphone ou par mail. Les refus clairs et directs ont été justifiés par un «non de principe», par un scepticisme à propos de l'interprétation des résultats (concurrence, mesures de rétorsion, mauvaise interprétation) ou encore par manque de confiance en l'anonymisation des données. Les entrepreneurs ont aussi très peu de temps à disposition pour des études de ce type s'ils n'en voient pas l'intérêt immédiat.

Transparence nécessaire aux négociations - Discuter autour de tables de négociation avec confiance pour réussir de se rapprocher au mieux de l'équité nécessite la transparence des coûts de chacun des partis. Cette recherche a permis l'expérimentation et la mise en pratique de cette transparence. L'exercice, bien que difficile, a apporté une perspective nouvelle et les retours ont été très positifs. Même si les résultats ne seront jamais parfaits, la démarche a été appréciée par les participants.

Limites de l'étude et qualité des données - Les limites méthodologiques sont encore nombreuses à ce jour pour une systématisation et une mise à l'échelle de l'analyse des données comptables. La qualité des informations nécessaires n'est de loin pas à disposition de toutes les entreprises et mériterait d'être améliorée pour des questions de bonne gestion. Toute entreprise en bénéficierait, surtout si elles sont à disposition en temps réel, voir en projections.

Différences marquées entre les chaînes d'approvisionnement - Suite au premier rapport "Volte-face", cette recherche intègre de nouveaux produits tels que le vin, le soja, la viande et le pain. En raison du très petit nombre de participants et des différences marquées entre les chaînes d'approvisionnement de produits similaires, les résultats obtenus ici ne permettent pas d'être généralisés. L'échange et les discussions avec les différents acteurs sont des sources précieuses d'informations qui ont permis d'avoir un regard inédit sur les chaînes d'approvisionnement complètes et plus largement sur le fonctionnement et les défis propres à chacune des filières.

Recommandations pour une mise à l'échelle de la transparence

Afin d'obtenir des données de référence réalistes pour le canton de Vaud, il faudrait un échantillon comprenant un plus grand nombre d'exploitations par typologie pour qu'il soit représentatif des différentes fermes vaudoises. De plus, afin d'avoir des données de référence représentatives des autres maillons des chaînes d'approvisionnement, il faudrait aussi collecter les données sur les coûts des transformateurs intermédiaires et commerçants. Le suivi d'un échantillon d'acteurs représentatif de chaque métier par filière à l'aide de leur comptabilité analytique serait nécessaire.

Un second élément est la prise en compte des mêmes références entre tous les acteurs pour certains coûts qui sont négligés dans les suivis par les services d'appui technico-économiques, comme les frais de stockage, de tri, de traitement des déchets post-récolte et de transport des marchandises. La branche agricole parle facilement des coûts de production qui se rapportent au « prix franco de port », mais oublie souvent de renseigner ces coûts qui peuvent beaucoup pénaliser les producteurs agricoles.

Un troisième élément est de comptabiliser dans les coûts de production les cotisations volontaires obligatoires, qui sont comptabilisés trop vite dans les frais généraux, alors que ce sont des prélèvements qui sont le plus souvent proportionnels aux quantités produites et déduits de la paye du lait par exemple.

- **Agriculteurs** : Il a été constaté que les paiements directs permettent de combler les manques à gagner chez les agriculteurs ayant participé excepté pour certains vigneron.

- **Transformateurs et autres intermédiaires** : les transformateurs ont tendanciellement des coûts de main d'œuvre par kg élevés, mais ils versent des salaires beaucoup plus élevés que les agriculteurs. Cependant plus l'entreprise produit de manière artisanale, plus la situation peut être difficile.
- **Détaillant** : les principaux coûts des détaillants sont les coûts de marchandises, mais ils versent des salaires beaucoup plus élevés que les agriculteurs. La différence de revenu par kg entre les grands distributeurs et les petites épiceries est flagrante.



Pour tous les produits dont les coûts et les marges ont été calculés, les marges nettes sont raisonnables ou déficitaires à tous les échelons entre le producteur et le consommateur. Ces résultats ne sont pas représentatifs de la santé financière des entreprises qui ont participé, ni représentatifs des filières dans leur ensemble.

En définitive, les résultats de notre étude témoignent d'une part des fortes disparités de profits qui peuvent exister entre les acteurs, quelles que soient les particularités des chaînes d'approvisionnement dont ils font partie et d'autre part, de la déconnexion entre les prix d'échange des produits par rapport à leurs coûts réels de production.



©Adobe Stock 2024

PISTES D'AVENIR

Transparence - la clé de l'équité ?

En chemin vers un idéal qu'est l'équité entre tous les maillons d'une chaîne d'approvisionnement, la transparence reste un défi truffé d'embûches. La présente étude a contribué à l'amélioration de l'outil d'analyse des coûts et marges Transparent Profit™, ainsi qu'à alimenter le débat constructivement. Les nombreuses questions et réflexions qui ont découlé des rencontres avec les agriculteurs, entrepreneurs, sociétés, associations, coopératives et grands distributeurs de tous types ont dévoilé la complexité mais aussi le manque de confiance qui règne au sein des chaînes d'approvisionnement de produits alimentaires.

Aujourd'hui subsistent les questions suivantes :

- Comment encourager les acteurs à investir plus d'efforts pour améliorer la transparence ?
- La méthode Transparent Profit™ répond-elle au besoin de transparence de la bonne manière ?
- Comment étendre et systématiser l'analyse des coûts de production et des marges selon la méthodologie Transparent Profit™ à un plus grand nombre d'acteurs ?
- Comment s'assurer que la transparence servira l'équité, si celle-ci est définie par une marge nette proportionnelle à l'effort fourni, soit aux coûts de production, selon la méthodologie Equal Profit™ ?

Pour atteindre l'objectif de trouver les meilleurs outils permettant de garantir la transparence et d'assurer l'équité entre tous les maillons de la chaîne d'approvisionnement, nous avons rencontré de nombreux obstacles et limites, tant humains que techniques. Pour guider les acteurs vers une transparence accrue il faut qu'ils y voient des avantages. Ces avantages résident essentiellement dans l'utilité pour la gestion interne de l'entreprise ainsi que dans l'impact positif qu'elle pourrait avoir chez les consommateurs et dans les négociations inter-entreprises.

Utilité pour les agriculteurs

Pour que la transparence soit réellement utile aux entreprises qui l'appliquent, il serait nécessaire de budgéter et d'analyser les coûts en temps réel afin d'anticiper les coûts à venir. Un désavantage de la méthode actuelle réside dans le fait que les données obtenues ne donnent qu'un aperçu du passé. Suivre la situation financière en temps réel et avec simplicité serait primordial pour permettre de prendre des décisions stratégiques et avoir une connaissance objective des coûts.

Utilité pour les filières

La définition de l'équité est encore sujette à discussion, tout comme la question d'un salaire décent. La transparence peut servir de base concrète à des négociations plus équitables. Généralement, seule la marge brute est disponible. Elle ne dévoile cependant pas la réa-

lité des coûts de l'entreprise. L'utilisation de la marge nette permet quant à elle une analyse plus fine en donnant des informations sur la rentabilité d'une entreprise pour un produit donné. La vue d'ensemble des marges nettes tout au long de la filière permet d'orienter les décisions stratégiques en faveur de la filière entière et de défendre des intérêts collectifs plutôt que particuliers. Cette démarche peut renforcer la confiance entre acteurs. Le calcul exact des coûts de manière simplifiée et sans nécessiter un investissement important en temps demeure un défi à relever. Une transparence des coûts à chaque échelon permettrait de pousser les acteurs à renégocier les prix d'échange de marchandise pour partager les risques liés aux aléas et tendre vers une plus grande équité et par conséquent vers une plus grande résilience du secteur alimentaire. Étant donné les difficultés actuelles à calculer ses coûts de production, la transparence des coûts pourrait déjà être un progrès.

Utilité pour les consommateurs

La transparence des marges peut être un argument marketing pour le consommateur qui souhaite savoir à qui est destiné son argent et pourquoi. Le surcoût engendré par ces calculs pourrait alors être accepté en échange des informations en toute transparence et d'une conscience accrue de la vraie valeur de la nourriture. Par ailleurs, les coûts de production d'un produit montrent une part restreinte des vrais coûts de l'alimentation. Il est aussi important de se demander quels autres coûts incombent au consommateur, s'il choisit des aliments qui semblent peu coûteux au magasin, mais pourraient les rendre malades par la suite ou détruire l'environnement naturel qui les entoure.

Utilité pour le secteur politique - pouvoirs publics

Le secteur politique montre un réel intérêt pour la transparence. En effet, la présentation de la démarche et des conclusions de cette étude ont pu être communiquées aux 23 chefs de services cantonaux de l'agriculture qui ont exprimé un grand intérêt lors de la COSAC (Conférence suisse des services de l'agriculture cantonaux) le 11 avril 2024 ainsi que lors d'une présentation à l'Office fédéral de l'agriculture (OFAG).

En effet, la marge nette apporte un nouvel éclairage sur certaines situations, elle engage aussi un nouveau discours qui pourrait non seulement permettre une meilleure compréhension entre les acteurs mais servirait aussi à enrichir le débat au niveau politique. Elle permettrait aussi de mieux calculer le coût des prestations écologiques et les autres coûts cachés de l'alimentation, de mieux attribuer les contributions en fonction des coûts des prestations écologiques et de mieux prendre en compte le salaire horaire des acteurs. De plus, la transparence serait une aide majeure à l'intégration et la quantification de coûts indirects de certains modes de production, qui peuvent coûter énormément à la société, donc au consommateur de façon indirecte.

En guise de surveillance des marchés, l'idée d'un observatoire des prix qui soutienne l'équité recherchée reste valide, mais sa mise en place un défi considérable. Par cette étude, nous espérons avoir contribué à la mise en lumière des éléments incontournables pour sa réalisation.

ANNEXES

Termes	Définition pour nos cas d'études	Commentaires
Comptabilité de gestion, dite aussi analytique	Outil utilisé dans le logiciel Transparent Profit pour attribuer chaque poste de coûts aux produits préalablement quantifiés afin d'aboutir aux coûts par kilogramme.	Selon A. Boutat et J-M. Capraro (2011) c'est "un système d'information destiné à traiter et analyser les données propres à éclairer les prises de décisions sur les ressources d'une entreprises. Elle offre la possibilité d'analyser les profits, les coûts et les résultats dans différents domaines présentant un intérêt : types d'activités, centres de coûts, etc" p.12-13.
Comptabilité générale, dite aussi financière	Outil d'information financière qui comprend les pièces comptables (factures) et un état financier sous forme d'un bilan et d'un compte de pertes et profits (ensemble des entrées et des dépenses).	Selon B. Apothéloz et A. Stettler, elle repose sur une approche générale qui consiste à collecter, à ordonner, à enregistrer et à évaluer des données monétaires relatives aux flux physiques et incorporels qui entrent, restent en suspens ou sortent de l'entreprise.
Coûts de production	Total des coûts d'une entreprise, y compris les services externes, moins les coûts de marchandises.	
Coûts fixes	Coûts ne variant pas en fonction de la quantité produite.	
Coûts spécifiques	Coûts directement imputables à une branche de production spécifique.	Coûts souvent variables. Exemples: charges de semences, d'engrais, de produits phytosanitaires, d'emballage, de marchandise.
Coûts de structure	Coûts servant au fonctionnement général de l'entreprise, indépendamment des productions. Ils ne sont donc pas imputés à une production particulière.	Coûts souvent fixes. Exemples: charges de main d'oeuvre y compris salaire patronal, charges d'infrastructures, véhicules, charges générales, amortissements, charges financières.
Coûts variables	Coûts variant en fonction de la quantité produite.	
Déficit	Marge nette négative	

Marge brute (agriculture)	Différence entre les chiffres d'affaires et les coûts variables d'une branche de production.	La marge brute (MB) a des définitions différentes selon les acteurs. Pour les agriculteurs et selon AGRIDEA, c'est la différence entre les chiffres d'affaires et les coûts variables d'une branche de production. La MB doit couvrir les coûts fixes. Le calcul de la marge brute, en général, n'est pas régi par des règles exactes. Il s'adapte à la situation étudiée. Selon l'horizon de planification, il y aura plus ou moins de postes de coûts pris en compte. C'est le chiffre d'affaires duquel est déduit les coûts spécifiques, les coûts variables machine, les intérêts, les coûts liés aux contrôles et labels, les coûts d'entretien des bâtiments et des installations fixes. Dans le contexte des détaillants, la MB est la différence entre le prix payé par le consommateur et le prix d'achat à l'intermédiaire précédent. Elle est souvent exprimée en pourcents du prix au consommateur. Selon l'OFAG, c'est différence entre le prix à la consommation et le prix à la production (valeur absolue), ou part des dépenses du consommateur revenant aux échelons transformation et commerce (valeur relative) (Rapport agricole 2015).
Marge brute (détaillant)	Différence entre le prix payé par le consommateur et le prix d'achat à l'intermédiaire précédent exprimé en pourcents du prix au consommateur.	
Marge nette	Calculée par kilo ou par unité de produit. Obtenue en déduisant des recettes: l'ensemble des coûts variables imputés au produit et la part des coûts fixes et de structure attribuables au produit.	
Prix Franco	Contraire du prix "départ usine". Désigne le prix d'une marchandise incluant sa livraison pour laquelle l'expéditeur règle le fret ou frais de port.	
Profit	Marge nette positive	Le terme peut aussi être compris à l'échelle de l'ensemble de l'entreprise en comptant l'ensemble des marge nettes par produit, autrement dit le chiffre d'affaires total moins l'ensemble des coûts.
Recette	Paiements encaissés	
Revenu	Ensemble des recettes	Dans le langage commun, le revenu peut être interprété de manière très variée, parfois sous entendu comme profit.
Salaires	Somme d'argent versée ou sensée être versée pour rémunérer les heures de travail effectives réalisées par chaque personne active dans l'entreprise.	Dans une société anonyme SA, dans une société à responsabilité limitée SARL ou dans une raison individuelle.
Transparence	Transparence financière des coûts et des marges.	

RÉFÉRENCES

- Agridea. 2008. Frais de production en viticulture - résultats technico-économiques de vinification - références vendanges 2007. 29p.
- Agridea. 2022. Enquêtes sur les salaires en viticulture 2021.
- Agridea. 2017. Caractéristiques de la viande bovine. 12p.
- Agridea. 2017. Caractéristiques de la filière viande bovine, août 2017.
- Agridea. 2019. Frais de production en viticulture, résultats technico-économiques 2017. 41p.
- Agridea. 2021. Marges brutes 2021. 165p.
- Agridea. 2021. Mémento Agricole 2021.
- Agridea. 2022. Marges brutes 2022. 165p.
- Agridea. 2022. Mémento Agricole 2022.
- Agridea. 2023. La filière de la viande porcine. Dans: Dossier production animale, n°3542. 16p.
- Agridea. 2023. Filière des céréales, oléagineux et protéagineux. Dans : Analyse des filières vaudoises, n°1515, avril 2023.
- Agripedia. 2024. Terminologie. <https://agripedia.ch/terminologie/fr/index/>, consulté le 24.05.24
- Agroscope. 2021. Catalogue des marges brutes.
- Agroscope. 2021. Coûts-machines 2021. Dans : Agroscope Transfer. N°408. 65p.
- Agroscope. 2022. Catalogue des coûts 2022". Dans: Agroscope Transfer. N°448. 56p.
- Aviforum. 2022. Modèle de calcul : 6'000 poules blanches, libre parcours (SRPA). Dans : Publications techniques pour l'aviculture. Chapitre 2.6 : Rentabilité. P.9 (sur 16).
- BioSuisse. 2023. Annexe séparée : calcul officiel du prix de référence des oeufs bio «Bourgeon» - Calcul du prix des oeufs avec rotation. <https://www.bioactualites.ch/marche/produits/oeufs-bio/prix>. 1p. Consulté le 01.11.2023.
- Boutat, A., Capraro, J.-M., 2011. Comptabilité analytique de gestion. Collection : Diriger l'entreprise. 256p.
- Commission d'économie et Redevance CER, 2022. Postulat 22.4252 du 10 octobre 2022: Concurrence sur la marché d'alimentation. <https://www.parlament.ch/fr/ratsbetrieb/suche-curia-vista/geschaefft?AffairId=20224252>
- OFAG, OSAV, OFEV, 2022. Mesure K-07 : Élaborer des propositions de réforme pour se rapprocher de la transparence des coûts dans la chaîne de création de valeur des denrées alimentaires. Dans : Stratégie climat pour l'agriculture et l'alimentation 2050. <https://www.blw.admin.ch/blw/fr/home/nachhaltige-produktion/umwelt/klima0.html>. 67p.

- Pain Suisse. 2024. Qualité de la farine. <https://painsuisse.ch/blog/qualite-de-la-farine/>. Consulté le 27.05.24.
- Pasquier-Eichenberger, I., 2022. Initiative parlementaire 22.477 : Pour un observatoire des prix efficace dans les filières agroalimentaires. <https://www.parlament.ch/fr/ratsbetrieb/suche-curia-vista/geschaeft?AffairId=20220477>
- Pernet, S., Guéniat, M., Nguyen, D-Q., 2022. Prix du lait: Marges grasses pour Coop et Migros, vaches maigres pour les paysans. Dans: Le Temps. <https://www.letemps.ch/suisse/prix-lait-marges-grasses-coop-migros-vaches-maigres-paysans>. Consulté le 01.05.23.
- Python, V., 2022. Initiative parlementaire 22.476 : Protégeons nos agriculteurs et agricultrices. Pour un ombudsman agricole et alimentaire. <https://www.parlament.ch/fr/ratsbetrieb/suche-curia-vista/geschaeft?AffairId=20220476>. Consulté le 01.02.24.
- Secrétariat d'Etat à l'économie SECO, 2022. Initiative pour des prix équitables. <https://www.seco.admin.ch/seco/fr/home/wirtschaftslage---wirtschaftspolitik/wirtschaftspolitik/Wettbewerbspolitik/kartellgesetz/Fair-Preis-Initiative.html>. Consulté le 01.02.24.

