



Droit et Gestion

Les prix des intrants, de l'énergie comme du matériel flambent. Pour ne pas subir l'inflation, les agriculteurs et viticulteurs doivent à leur tour, augmenter leurs prix. Encore faut-il bien connaître ses coûts de revient et préparer ses arguments face aux acheteurs.□

Nous faisons un constat simple : il n'est pas rare que les agriculteurs comme les viticulteurs aillent à un rendez-vous commercial juste en descendant du tracteur. Encore trop peu d'exploitants prennent le temps nécessaire pour préparer ces entretiens qui sont pourtant cruciaux pour leurs entreprises. Or en face, les acheteurs sont dans leur zone d'excellence. Ils sont entraînés comme des sportifs pour la compétition de haut niveau : ils connaissent leurs tarifs et savent jusqu'où ils peuvent aller dans la négociation. Cela est d'autant plus vrai pour les acheteurs de la grande distribution, sélectionnés pour leur âpreté aux négociations. De l'autre côté, les exploitants n'ont souvent qu'une arme, celle de l'émotion, sans contre-argument économique.

Se préparer comme un champion, avec son expert

Le problème de fond, est qu'ils ne connaissent pas suffisamment leur coût de revient. Trop souvent, les cabinets d'expertise-comptable utilisent encore la règle fiscale de la valorisation forfaitaire des calculs de stocks : cours du jour moins 30 % (viticulture), ce qui est très bas ! Ils ne peuvent donc pas donner aux exploitants une fourchette acceptable du prix de vente qu'ils peuvent demander. Cette connaissance est d'autant plus importante en période inflationniste. Idéalement, il faut même raisonner par canal de commercialisation, avec un coût de revient différent selon que l'on vend en bouteille, en « bib », en vrac, avec des commerciaux, etc. L'analyse vaut également pour les autres secteurs d'activité !

Il est indispensable d'engager une vraie réflexion avec son conseil, qui n'est pas là uniquement pour gérer l'administratif. Il faut le voir comme un coach, un entraîneur sportif de haut niveau qui, à partir du calcul du coût de revient, aidera à définir ses marges de négociation et ses arguments commerciaux. Les experts du groupement AGIRAGRI disposent d'un outil extrêmement puissant, REFERENCIAA, qui permet de situer en temps réel l'exploitation vis-à-vis de ses pairs en termes de coûts de revient. Ce n'est qu'à la suite de cette préparation que les chefs d'entreprise, agricole ou viticole, pourront engager une vraie négociation avec les acheteurs. Le sujet concerne les caves particulières mais également les caves coopératives. Ces dernières ne connaissent pas toujours mieux que leurs adhérents leurs coûts de production. Un grand nombre d'entre elles rémunèrent par exemple au kg/degé, sur les schémas d'achat de la récolte, sans calculer leurs coûts réels. Elles fixent souvent à 20 € « forfaitaire » leurs frais de cave. Un test simple permet de se rendre compte de la déconnexion de ce raisonnement : prenez les charges d'exploitation de la cave inscrites au compte de résultat, divisez-les par le nombre d'hectolitres produits dans l'année. Rare seront celles réellement en-dessous des 20 €. Les arrangements comptables sont trompeurs en termes de gestion.

On ne sort pas de l'inflation, on y entre

Le schéma inflationniste qui se dessine aujourd'hui, n'est pas le premier : 1973, 1979, 1987 et 2002 avec le passage à l'euro. A l'époque, tout le monde a arrondi à l'euro supérieur ou la centaine d'euro supérieure, ce qui a permis de changer de valeur sans trop de fracas. Cette fois encore, il faut entrer de plain pied dans l'inflation. Tout le monde doit réhausser ses tarifs pour que les salaires, toujours les derniers à augmenter, puissent être revalorisés au plus tôt.

Avec la seule Covid, on pouvait s'attendre à ce que les prix reviennent à la normale sous deux à trois ans. En effet, la hausse des prix était liée à des ralentissements mondiaux de logistique mais pas à des manques structurels. Avec la guerre en Ukraine, l'inflation s'installe durablement. Et il y a fort à parier qu'on ne reviendra pas en arrière. Ensemble, Russie et Ukraine représentent dans les exportations mondiales 30 % du blé, 32 % de l'orge, 19 % du maïs, 20 % du tournesol et 79 % de l'huile de tournesol. En 2020, la Russie produisait aussi 18 % du gaz naturel mondial.

C'est cette temporalité rallongée qui installe la hausse des prix de façon pérenne. Face à des prix des matières premières qui ne baisseront pas à court terme, la seule parade est d'augmenter à son tour les prix, très rapidement, pour préserver ses marges.

Recourir à l'emprunt pour investir

En présence d'un schéma inflationniste, le réflexe est souvent de se replier sur ses économies. Mais c'est exactement l'inverse qu'il faut faire : il faut avoir recours à l'emprunt pour fixer une valeur d'argent. Prenons l'exemple d'un prêt contracté aujourd'hui, avec 500 € par mois de remboursement. Dans quatre ans, avec une inflation de 3 % par an, en euro constant, cela reviendra à ne rembourser que 440 €/mois. L'inflation va rogner la dette.

L'emprunt est « l'ami » des entreprises ! Il permet de remettre en cohérence le moment où elles paient avec le moment où elles encaissent l'argent de leur investissement. Cela permet par exemple de lisser le prix d'achat d'un tracteur qui va être utilisé sur plusieurs années. Evidemment, il n'est pas question ici de surendettement ! Un chef d'entreprise n'emprunte qu'en fonction de ses capacités de remboursement et seulement pour investir. A aucun moment il ne faut payer au comptant un investissement. Mieux vaut préserver sa trésorerie car les besoins en fonds de roulement des entreprises agricoles et viticoles sont importants et en cas de coup dur, les banques ne prêtent pas.

Les taux sont encore bas bien qu'ils remontent un peu. Mais ce n'est pas un problème. Cette hausse permet de supprimer l'inflation « de circonstance » : les gens reportent leurs achats et mécaniquement, les prix se stabilisent.

Pour conclure

Nous vous recommandons de prendre contact avec votre expert AGIRAGRI pour définir la stratégie la plus adaptée à votre situation. Les trois curseurs : coût de revient, prix,

endettement seront optimisés par nos conseillers. Les acheteurs vont avoir du fil à retordre...

□ Christophe Tichadou, PDG du groupe Alliance Expert, membre d'AGIRAGRI