

COMMERCIALISER SES FROMAGES

QUELLE VALORISATION DU LAIT ?

La **valorisation du lait** est calculée en ramenant le chiffre d'affaires fromages au litrage produit.

Ce chiffre est différent du prix de vente puisqu'il intègre le lait distribué aux chevreaux, les pertes en fromagerie, les invendus, l'autoconsommation... Selon les exploitations, le lait vendu peut représenter entre 70 et 100% du lait produit. La valorisation dépend de nombreux facteurs :

* **Le prix de vente des fromages.**

* **Le type de fromages fabriqués**

Technologie, taille, présentation des fromages, présence d'une gamme, d'un signe officiel de qualité, ...

* **Les circuits de commercialisation utilisés.**

Part de la vente directe, de la vente en GMS, à des affineurs ou des grossistes, % des invendus, ...

* **La localisation de l'exploitation et le type de clientèle.**

Zone à forte concentration de la population, zone rurale, touristique, ...

Concurrence locale avec d'autres producteurs caprins, mais aussi bovins et ovins fermiers et prix de vente des fromages.

* **Qualité du lait et maîtrise technologique.**

Taux butyreux et protéique du lait qui vont influencer le rendement fromager, % des pertes en fromagerie (accidents de fabrication, pertes au moulage, ..)

* **Le savoir faire de l'éleveur en matière commerciale.**

Aptitude, goût, choix des circuits, promotion, ..

Tous ces éléments (et sans doute d'autres) jouent sur la valorisation du litre de lait. Sur la région, on observe ainsi des écarts de 1 à 3.

* **0,80 euro** par litre chez un éleveur en phase de démarrage avec beaucoup de pertes et d'invendus (circuits et schéma technologique non calés)

* **2,80 euros** par litre chez un éleveur en agriculture biologique sur des marchés de proximité.

Quel que soit le système, les meilleurs revenus sont observés chez les éleveurs ayant les valorisations au litre de lait les plus élevées. Au moment de l'installation, il apparaît important de partir avec des prix de ventes élevés. L'expérience montre en effet qu'il est ensuite difficile d'augmenter les prix.

COMMENT FIXER SON PRIX DE VENTE ?

Déterminez la stratégie tarifaire de vente de ses produits va avoir une influence directe sur le revenu de l'exploitation. Fixer son prix de vente, c'est **connaître assez précisément le prix de revient de son produit**. Il doit en effet intégrer

- L'ensemble des coûts de production du lait : charges alimentaires achetés ou produites, frais d'élevage, amortissement des bâtiments d'élevage et installation de traite, main d'œuvre salariée, ...
- L'ensemble des coûts de production et de commercialisation des fromages : charges directes comme achat de présure, ferments, emballage, petits matériels, amortissement de la fromagerie, énergie, frais de transport, ..
- La rémunération de son travail.

Fixer son prix de vente, c'est également **avoir une bonne connaissance des débouchés** pour ses produits (les marchés que je vise sont-ils saturés ou non ?), **des prix pratiqués par la concurrence** tout en gardant à l'esprit qu'un produit fermier de qualité doit être valorisé à sa juste valeur.



ATTENTION A NE PAS DEMARRER TROP BAS :

Démarrer avec un prix de vente trop bas n'est pas une bonne solution, il est en effet très difficile ensuite de rattraper le manque à gagner et d'augmenter ses prix de façon importante.

ATTENTION AU RENDEMENT FROMAGER :

En amont du fromage, il y a du lait, un taux de matière grasse et un taux de matière protéique .. pour un même fromage la quantité de lait nécessaire à sa fabrication est variable d'un producteur à l'autre, et même d'un moment de l'année à l'autre .. ces variations de rendement fromager peuvent induire de très gros écarts dans la valorisation du litre de lait vendu .. soyez donc très vigilant sur le niveau génétique de vos animaux et sur leur alimentation.

Par exemple pour 2 éleveurs produisant 40 000 litres de lait et vendant des fromages frais à 1,5 €. Le premier fabrique un fromage avec 1 litre de lait, alors que le second en a besoin de 1,2 litre. L'écart sur la valorisation du litre est de 0,25 €/litre et de 10 000 € pour l'exploitation.

ATTENTION A L'ECART ENTRE LA QUANTITE DE LAIT PRODUITE ET LA QUANTITE DE LAIT VENDUE

« Mes chèvres produisent 700 litres de lait par an ». Sur cette quantité produite, quelle est la quantité effectivement transformée en fromages et quelle est la quantité réellement vendue ? Lait donné au chevreau, lait et fromages auto consommés par la famille, accident de fromagerie (lait ou caillé jeté), invendus, fromages donnés ... les sources d'écart entre lait produit et lait vendu sont nombreuses. Si chez certains ces 2 quantités sont très proches, chez d'autres le lait vendu représente à peine 60% du lait produit.

Par exemple pour 2 éleveurs produisant 40 000 litres de lait et vendant des fromages de 1 litre à 1,5 €. Le premier commercialise 100% de son lait, le second a 20% de pertes. L'écart sur la valorisation du litre est de 0,3 €/litre et de 12 000 € pour l'exploitation.

ATTENTION FIXER UN PRIX PAR PRODUIT ET PAR CIRCUIT :

Vous fabriquez une gamme de produits de taille, de technologie, de forme, de niveau d'affinage, avec ou sans aromates, .. pour fixer le prix de chaque produit, estimer bien entendu la quantité de lait nécessaire, mais aussi le temps passé à sa fabrication ... De la même façon pour les circuits le rapport temps / quantité vendu doit vous guider dans le niveau de prix à pratiquer. C'est la combinaison des volumes vendus et des prix par produits et par circuits qui au final fera la valorisation du litre de l'exploitation.

Un exemple chez un éleveur transformant 40 000 litres de lait en une gamme de 3 fromages lactique. La valorisation moyenne est de 2 €/litre avec des valorisations au litre qui vont de 1.50 €/litre (lactiques de 2 litres vendus à un grossiste – temps de commercialisation : 30 minutes par semaine pour préparer l'expédition) à 2,60 €/litre (lactique d'un demi litre vendus sur le marché – temps de commercialisation : 12 heures par semaine).

Exemple de prix de vente en 2005

	Grossiste (20% des volumes)	Livraison (30% des volumes)	Marché (50% des volumes)	Valorisation moyenne du produit
Lactique 0.5 litre	0,85 € soit 1,7 €/litre	1 € soit 2 €/litre	1,3 € soit 2,6 €/litre	2.24 €/litre
Lactique 1 litre	1,65 € soit 1,65 €/litre	1,9 € soit 1,9 €/litre	2,1 € soit 2,1 €/litre	1,95 €/litre
Lactique 2 litres	3 € soit 1,5 €/litre	3,4 € soit 1,7 €/litre	4 € soit 2 €/litre	1,81 €/litre
Valorisation moyenne sur le circuit	1,62 €/litre	1,87 €/litre	2,23 €/litre	2 €/litre



Retrouvez toutes les fiches des systèmes caprins de PACA sur www.inst-elevage.asso.fr, rubrique Club des métiers « techniques caprines », puis résultats technico économiques des élevages en PACA ou sur www.frecap.fr