

Juste un prix ou un prix juste ?

dans les Groupements d'Achats Alimentaires (GAA)

PENSER

COMPRENDRE

ABORDER

DETRERMINER

OFFRIR

LE JUSTE PRIX DANS LES GAA

La présente étude sur le prix juste dans les GAA a été réalisée de manière participative avec différents GAA de Wallonie et de Bruxelles. Dans un premier temps, les GAA ont été invités à prendre connaissance d'un document de travail pour dans un deuxième temps réagir en groupe de discussion lors de soirées organisées à Liège, Mons, et Louvain-la-Neuve. A ces soirées de discussions étaient présents des membres de GAA ainsi que leurs producteurs. Ces soirées ont servi à : valider les idées du document de travail, communiquer sur les modes de fonctionnement des différents groupes et élaborer des pistes conjointement producteurs avec mangeurs. Le présent document est un compendium du document de travail original et des discussions/idées des GAA et de leurs producteurs. Il ne s'agit donc pas d'une étude exhaustive, bibliographique ou autre. C'est avant tout une réflexion de terrain, réalisée dans l'esprit de l'éducation permanente.

Travail réalisé par François de Gaultier pour l'asbl Nature & Progrès. Remerciements à Julien Guisoland (GAC Mons), Emilie Thomas (Beau-Mur), François Wiaux (Réseau des Consommateurs Responsables), Yvette Rosaire (Amay en transition), et à tous les participants des discussions sur le sujet.



Nature & Progrès

520 rue de Dave, 5100 Jambes
081/30.36.90 – www.natpro.be

I. Entrée en matière - Le prix : pourquoi et comment le déterminer

La relation groupement-producteur est certainement amicale, solidaire, apprenante mais elle est aussi fondamentalement commerciale. Dans cette relation beaucoup d'attention est accordée aux produits, au producteur, au type d'agriculture, mais quelle est la place de l'argent échangé, tant du point de vue du producteur que du celui du mangeur ? Y aurait-il un tabou sur le sujet ? Une chose est certaine c'est qu'on en parle beaucoup plus aisément dans les pays nordiques/protestants que dans nos contrées plutôt catholiques. On aimerait presque se passer de cet argent (troc, WWOOF, communauté de don, SEL) ou s'en détourner (producteurs salariés, producteurs à qui on offre un don en échange de ses « services »¹), pourtant chaque groupe et/ou producteur détermine un prix, une rétribution à un moment donné, souvent très tôt, dès le lancement du groupement. Mais de quelle manière ce « prix » est-il fixé et revu ? Qui participe à cette construction ? Sur base de quelles références ? Et au final, que permet ce prix dans la construction d'un système alimentaire durable ? Comment cela s'intègre-t-il dans le mouvement de l'agroécologie ?

Pour aborder les réalités de la rémunération du travail, que ce soit en agriculture, dans l'habillement, ou dans d'autres secteurs, de nombreuses initiatives convergent vers une même approche : celle de la transparence des coûts. Il s'agit dans cette démarche de mieux cerner les données économiques derrière les activités afin de mieux comprendre ce que comprend le prix des biens et services vendus. On se penche sur l'ensemble des coûts de production, les investissements, et in fine la rémunération du travail. Le réseau Minga par exemple a mis sur pied un outil d'analyse de filière très poussé afin de rendre transparent chaque étape de filières aussi complexes et longues que celle du chocolat ou du sucre de canne². On peut ensuite facilement développer une représentation graphique des coûts sous forme de diagramme en camembert. Bien qu'intéressante, cette démarche a ses limites et n'est pas applicable à tous les systèmes alimentaires (fermes qui vendent dans plusieurs filières, produits dans la rentabilité haute compensent pour ceux à la rentabilité basse) et encore moins à tous les acteurs (l'ouverture de sa comptabilité détaillée peut, à juste raison, rebuter les agriculteurs).

A cette approche analytique, il faut adjoindre les autres forces qui motivent les GAA. Dans les groupements il y a souvent le souhait de sortir de relations commerciales classiques pour développer des échanges riches, de mieux connaître le secteur agricole et ses acteurs. Il ne s'agit pas uniquement d'apporter une rémunération (juste, vitale, équitable) au producteur, mais de tisser dans les deux sens une relation durable, dans sa notion complète (sociologique + économique + environnementale + culturelle). Dans cette logique, la transparence et la meilleure connaissance des moyens d'existence de tous les protagonistes est à connaître et à mettre en discussion. On peut par conséquent aussi commencer à s'intéresser aux réalités des mangeurs eux-mêmes ! Aucune relation durable ne peut être envisagée si une des deux parties n'est pas au centre de l'attention et si une des deux parties ne se sent pas émancipée par la relation. La rémunération juste du producteur doit donc être mise en face du pouvoir d'achat et

1 Cas au pays Basque français où la rémunération est détachée de la production. Les mangeurs et les producteurs sont membres d'une même association pour laquelle ils paient une cotisation. Le producteur est considéré comme un membre comme les autres qui « entretiennent un jardin ». Les légumes produits sont distribués parmi les membres et le producteur est remercié à l'aide d'un don exonéré d'impôts pour « services rendus à la communauté ». Pour en savoir plus lire la Lettre du Mouvement d'Action Paysanne n°35, pages 6 et 7, disponible ici <http://lemap.be/wp-content/uploads/2011/06/lettre35mail.pdf>

2 Voir : <http://www.minga.net/SGAP/>

aux besoins du mangeur. La question est donc forcément plus vaste que de simplement s'intéresser aux prix des produits vendus. On se rend compte rapidement que si on veut parler de juste rémunération dans le cadre d'une relation commerciale, nous sommes amenés à nous intéresser directement aux moyens d'existence des citoyens, professionnels et mangeurs. Le prix déterminé doit être juste pour le producteur et juste pour le mangeur.

Alors, que vise-t-on lors de la détermination d'un prix, pour le producteur **ET** pour le mangeur ?

- Du point de vue du producteur : il faudra au minimum couvrir les coûts de production et permettre l'investissement, en plus de dégager au minimum un revenu vital.
- Du point de vue du mangeur : il faudra au minimum assurer une accessibilité de produits de qualité à chacun, avec la mobilisation d'une part du budget du ménage jugée raisonnable.

De cette interrogation découle la suivante : comment arriver à se mettre d'accord sur cette part du budget du mangeur « jugée raisonnable » ou encore sur le montant du « revenu vital » du producteur, sachant que le sujet reste un sujet relativement tabou chez nous ? On ne pourra en tous cas pas décider d'un prix à priori sans connaître les moyens des mangeurs, sans quoi l'on risquerait, et c'est le cas dans certaines filières, d'exclure une partie de la population ou de resserrer leur budget de manière démesurée.

Sur le fait de parler du prix dans les GAA, on découvre qu'il s'agit un peu d'une nouveauté : « Nous en n'en parle pas, on n'ose pas, et puis c'est un peu comme un tabou » rapportent des mangeurs. D'un autre côté on entend un producteur réclamer « qu'il ne doit pas y avoir de tabou entre producteurs et mangeurs ». Par la présence à la fois de producteurs et de mangeurs à nos discussions, on voit bien que l'on est en passe de sortir de ce tabou, mais cela reste nouveau, donc, pour certains, perturbant.

II. Détermination du prix depuis le point de vue du producteur

A. Préambule : adapter le prix aux diverses situations

Premier élément : nous devons comprendre que, au niveau de la production, les moyens de production sont très différents d'un producteur à un autre. En fonction de ces moyens, les coûts de production seront également différents à cause des économies d'échelles réalisées, de la performance des outils mais aussi en fonction de l'expérience du producteur. In fine, pour pouvoir dégager un revenu horaire égal pour chaque producteur, le prix de vente sera forcément variable d'un producteur à un autre. Le prix pourrait être vu par conséquent comme résultat du processus de production et non comme point de départ. Un même prix sera rémunérateur pour un producteur alors qu'il ne le sera pas pour un autre. Une détermination de prix sur base de prix du marché par exemple conduira inévitablement à des situations de sous-rémunération pour certains. On doit donc envisager d'adapter le prix à chaque situation. Rappelons que le « salaire vital » est défini comme celui qui devrait permettre à toute personne de subvenir à ses besoins élémentaires et ceux de sa famille ». En Belgique, selon le SPF, le salaire vital serait d'au moins 1.414€ net/mois pour un travailleur sans ancienneté âgé de 21 ans.

B. Détermination d'un prix avec « l'approche par calcul »

L'approche par calcul fait appel à une formule calculée sur la base de la taille moyenne de la famille, du coût des besoins de base par personne et de l'épargne, ou sur une proportion déterminée du salaire médian national. Cette approche présuppose que le producteur communique une partie (éventuellement simplifiée) de sa comptabilité afin de l'exposer aux mangeurs. En connaissance de cause, le GAA peut déterminer le niveau de rémunération qui puisse couvrir les coûts de production et dégager le fameux revenu vital ou le revenu déterminé par le groupe. Cette situation idéale ne peut pas s'appliquer à tous les producteurs étant donné la complexité de certaines fermes sur lesquelles il est difficile de réaliser une comptabilité analytique (isolement de chaque production par rapport aux autres afin de convenir du prix de cette production). Aussi, cette approche présuppose une transparence au niveau de la comptabilité, ce qui ne peut pas convenir à tous les producteurs.

Le tableau suivant présente le bilan comptable simplifié d'un maraîcher. Ce tableau indicatif permet de commencer à mieux cerner les réalités économiques des producteurs, de commencer à comprendre les coûts réels de production, coûts qui sont différents d'une situation à une autre, et d'envisager un calcul réel de prix pour dégager un revenu vital, juste, équitable. Le cas choisi ici correspond à un producteur maraîcher diversifié qui produit +/- 60 variétés sur 1ha et qui vend 100% de sa production en direct aux mangeurs, via abonnement.

**Figure 1 Exemple de comptabilité ouverte simple d'un maraîcher
(Tom Trombeek, Het Open Veld, Leuven)**

Coûts variables		Coûts fixes	
Plants	1241	Sécurité sociale	2700
Semences	1072	Assurance sur le revenu	800
Carburant	301	Cotisation pension privée	966
Stage + loyer	246	Amortissement machines	1520
Assurances	220	Amortissement tracteur	1040
Contrôle bio	1071	Usure tracteur	208
Divers	7742	Usure machines	121
Total	11893	Usure capital	1240
		Impôts	1160
		Total	9755
Rentrées totales		Revenu brut	
Abonnements	32579	Rentrées totales	37679
Vente de cerises	3000	Coûts variables	-11893
Subsides	1600	Total	25786
Service/Visites	500		
Total	37679		
Revenu net			
Revenu brut	25786	Revenu net mensuel (I ETP)	1336
Coûts fixes	-9755		
Total	16031		

C. Détermination du prix par la négociation

Lors de la détermination théorique d'un prix, il y a en réalité trois facteurs qui interviennent :

- I. les coûts de production
- II. la propension à payer de l'acheteur
- III. l'influence du marché

Cela semble illusoire de vouloir se baser uniquement sur les coûts de production en ignorant les deux autres facteurs que sont la propension à payer et l'influence du marché. En effet, chaque mangeur, sans même regarder les différences de revenus, ont différentes propensions à payer. C'est-à-dire que pour un même produit, chacun juge ce qu'il est prêt à mettre en fonction de la qualité qu'il attribue lui-même au produit, en fonction de ses valeurs (éthique), de ses priorités de dépenses et de nombreux autres facteurs socioculturels. A revenu égaux, une personne trouvera que tel prix est bon marché alors qu'un autre le trouvera élevé. Enfin, on ne peut pas non plus complètement ignorer les prix pratiqués sur le marché ordinaire (étude de marché) puisque les mangeurs ont toujours l'option de s'approvisionner sur ce marché. La comparaison est inévitable, même si elle ne doit pas déterminer à elle seule le niveau de prix. Vendre des produits 5x le prix d'un produit équivalent (bio par exemple) en grande surface ne pourra pas convenir aux mangeurs. Inversement, vendre ses produits bien moins chers que tous les autres conduit à reproduire les mécanismes de concurrence. « Le cher et le pas cher, ça se discute. Il faut comparer des choses comparables et surtout ne plus dire simplement « cher » mais plutôt « trop élevé par rapport à ce que je veux/peux mettre » réclame un producteur.

C. Pratiques dans les GAA

Dans le GAA il apparaît en général que c'est le producteur qui fixe/propose un prix. Très souvent, pour fixer ce prix, les producteurs se basent sur le prix de gros au kilogramme, auquel ils appliquent une marge qui varierait entre 20 et 40%. Le prix de gros pris comme référence est parfois remplacé par le prix de vente au marché ou encore au supermarché. Se pose toutefois la question de savoir sur quel prix de marché se baser : le prix mondial (certainement pas !), le prix à la criée (énormes volumes, importations, etc.), le prix de vente par le grossiste (fréquent), le prix de vente au détail, au marché hebdomadaire, au magasin spécialisé bio, etc.... A titre d'exemple caricatural : on ne pourra jamais se baser sur les prix pratiqués en hard-discount (Aldi, Lidl) puisque ces prix reflètent l'exploitation des employés, de l'environnement et des agriculteurs. Choisir un point de comparaison est compliqué et les données obtenues ne doivent intervenir qu'en qualité d'aides à la décision.

Dans les GAA le prix n'est que très rarement discuté ou analysé : « Nous on ne discute pas le prix. Si c'est trop cher on ne prend pas. On a juste parfois des remises de prix sur nos commandes. Et puis on n'a pas d'emprise sur le prix. C'est à prendre ou à laisser ». Pourtant pour d'autres, le prix c'est justement le lieu où se cristallisent toutes les ambitions de création d'un autre monde : « Les prix sont trop élevés pour certains, on reste du coup uniquement entre nous, les personnes à faible revenus sont exclues. En cherchant le prix le plus bas, on reproduit la même logique que la grande distribution. Le constat est que les producteurs alignent leurs prix sur ceux du marché. En s'alignant sur les prix du marché, certains producteurs vendent certains produits à perte sans même le savoir. Il y a un non sens de la part des associations tels que les GAC qui militent pour une société alternative avec la volonté de s'affranchir des lois du marché d'acheter des produits dont le prix est déterminé par ce même marché. Certains GAC agissent même en faisant jouer la concurrence entre leurs producteurs, ce qui est encore une logique de marché. Les associations et GAC sont appelés à mener une réflexion pour sortir de la logique de marché qui est, ou devrait être, le fondement éthique ou philosophique de leur action en faveur d'une société alternative. Si les GAC ont pour objectif d'acheter des produits le moins chers possibles, bio ou non, en faisant jouer la

concurrence, ils se comportent comme des commerçants classiques qui participent au système en place qui maintient les producteurs à la limite de la viabilité » (Yvette Rosaire - Amay en transition).

Signalons qu'un GAA, à Amay, tente une expérience de détermination des coûts de revient d'une production de pommes de terres, en collaboration avec leur maraîcher, pour mieux appréhender le prix final déterminé. Signalons aussi une autre expérience de pratique d'un prix libre pour le pain. Les membres du GAA sont invités à payer entre 3€ et 6€ pour un pain. Au final le GAA regarde si la somme récoltée correspond à ce que demande le boulanger. Ce prix là est fixé à l'avance. S'il manque de l'argent dans le pot, chacun est invité à compléter son apport.

D. Pistes pour augmenter/garantir le revenu du producteur

- Introduire une cotisation des membres pour assurer un revenu fixe supplémentaire au producteur. Une cotisation de 2 à 5€/mois/mangeur pourrait déjà constituer une aide substantielle.
- Le remboursement des mensualités liées à un emprunt pour investissement grèvent le revenu de l'agriculteur. Face à cela certains producteurs rechignent à investir, ce sous-investissement induisant des coûts de production élevés, ce qui contribue par la suite à une compression des marges effectuées (revenu). Il est primordial qu'un agriculteur fasse des investissements. Pour l'encourager tout en ne le soumettant pas à des remboursements trop élevés, il est envisagé de collectiviser les outils de production et de répartir de cette manière la charge de l'emprunt/investissement. Certains GAA l'ont déjà fait, notamment pour creuser un puits (réduire les factures d'eau de distribution, à Het Open Veld), pour acheter une récolteuse spécifique à haricots (à la ferme Sainte-barbe), ou pour acheter des terrains (avec l'asbl « Terre-en-Vue »). Ce sont les membres qui ont rassemblé les sommes et l'ont offerte en crédit sans taux d'intérêt au producteur ou en location pour le cas des terres.
- Il serait intéressant de travailler sur la propension à payer des mangeurs. Si ces derniers sont mieux au courant des implications et des réalités de leurs achats, s'ils se défont de la logique de marché (toujours au moins cher), ils pourraient, volontairement, voir leur propension à payer augmenter et donc augmenter le revenu de l'agriculteur. On évoque le fait que dans un même groupement, certains mangeurs pourraient, si ils le souhaitent, payer plus que d'autres, simplement parce que leur propension à payer est plus élevée.
- Le coût de la main d'œuvre reste un des coûts de production les plus important en agriculture. Diminuer ce coût contribuerait efficacement à l'augmentation du revenu du producteur. Parmi les pistes on évoque régulièrement l'autocueillette (récolte faire par les mangeurs) et les travaux participatifs (mangeurs donnent un coup de main à la ferme).
- Enfin, afin de garantir un revenu à l'agriculteur, quels que soient les rendements/récoltes, on mentionne le fonctionnement très efficace des contrats d'engagements producteurs-mangeurs, où une somme fixe à payer est déterminée et l'engagement pris sur une année entière de culture. C'est ce qui est notamment pratiqué dans les GASAP, les AMAP et certains autres GAA. On ne regarde plus vraiment le prix de la marchandise en elle-même, mais plutôt le paiement global et la quantité globale fournie en échange.

III. Détermination du prix depuis le point de vue du mangeur

A. Préambule : adapter le prix aux diverses situations

Du point de vue du mangeur, le prix devrait idéalement garantir une accessibilité de produits de qualité à tous, avec la mobilisation d'une part du budget du ménage jugée raisonnable. Pourtant, les « paniers », « abonnements » ou autres formules sont dans la plupart des cas proposés à un seul et même prix quel que soit le mangeur, ce qui conduit à homogénéiser le public pour ces circuits et, dans le cas de revenus disparates, à occasionner une plus grande pression sur les bas revenus. Il conviendrait d'abord d'observer les revenus et de déterminer une part relative acceptable qui laisserait au mangeur un budget suffisant pour tous les autres besoins, un peu comme dans l'approche par calcul faite du point de vue du producteur.

B. Méthodes théoriques possibles d'adaptation du prix du panier

Dans le tableau suivant, nous avons tenté l'exercice théorique de comparer différentes manières d'adapter le prix du panier aux revenus variables des mangeurs. La colonne « A » correspond au cas actuel de la plupart des GAA, à savoir un prix de panier fixe (300€/mois) et des ménages aux revenus variables (ici pris entre 2000€ et 3000€/mois). La situation actuelle est génératrice d'une pression importante sur les petits budgets puisque la dépense correspond à 15% du total. Pour les budgets élevés, cette même dépense correspond à 10% du budget, et est donc beaucoup plus accessible. La colonne « B » tente l'expérience d'un prix de panier variable sur base d'un pourcentage du budget de chaque ménage. Cette méthode conduit les personnes les mieux rémunérées à offrir plus pour un même produit que les personnes moins bien loties. Les ménages à bas revenus sont tout de même soumis à une pression élevée sur leur budget puisque ce dernier est faible au départ. Une autre manière de calculer serait de se baser sur le revenu moyen national et sur les dépenses moyennes en alimentation comme base de calcul (en Belgique : 12% du budget sont consacrés à l'alimentation, hormis l'alimentation hors-foyer, voir la ventilation dans le tableau 2). Toutes personnes au-delà où en deçà de la moyenne de revenus pourraient ajuster ses dépenses alimentaires, ceci de manière à contrebalancer les écarts par rapport au revenu moyens des autres mangeurs (voir colonne « C » du tableau 1). Dans cette méthode, la pression sur le budget des petits ménages, forte au départ, est convertie en pression plus faible sur les hauts revenus. La grosse pilule est convertie en petite pilule, plus facile à faire passer chez un ménage à revenus plus élevés.

Figure 2 Exemples de trois méthodes de calcul pour trois ménages aux revenus différents dans un même GAA

Revenu du ménage	A : Calcul sur base d'un prix fixe identique (ici 300 €)	B : Calcul sur base d'un % fixé du revenu (ici 12%)	C : Calcul sur base d'un % variable du revenu
2000 €/mois	<ul style="list-style-type: none"> Coût : 300 € Part restante : 1700 € % budget : 15% 	<ul style="list-style-type: none"> Coût : 240 € Part restante : 1760 € % budget : 12% 	<ul style="list-style-type: none"> Coût : 200 € Part restante : 1800 € (variation A/C : -5%, 105.9% du budget de A) % budget : 10%
2500 €/mois	<ul style="list-style-type: none"> Coût : 300 € Part restante : 2200 € % budget : 12% 	<ul style="list-style-type: none"> Coût : 300 € Part restante : 2200 € % budget : 12% 	<ul style="list-style-type: none"> Coût : 300 € Part restante : 2200 € (variation : 0%, 100% du budget de A) % budget : 12%
3000 €/mois	<ul style="list-style-type: none"> Coût : 300 € Part restante : 2700 € % budget : 10% 	<ul style="list-style-type: none"> Coût : 360 € Part restante : 2640 € % budget : 12% 	<ul style="list-style-type: none"> Coût : 400 € Part restante : 2600 (variation A/C : + 3,3%, 96.3% de budget de A) % budget : 13,3%
Total pour le producteur	900 €	900 €	900 €

C. Pratiques dans les GAA

On constate que le public classique des GAA est un public aux revenus moyens, pas faibles. La question de l'ouverture des GAA à un public aux revenus bas, précaires, reste entière et n'a été que peu abordée lors des échanges. On soulève toutefois des éléments et des idées qui vont dans le sens d'une ouverture, comme en témoigne la discussion sur des prix variables pour les mangeurs : « Le GAA peut décider d'aider des familles précarisées par un système où les plus nantis paieraient une quote-part plus élevée en contrepartie d'une quote-part moins élevée pour les ménages à faible revenu. Le GAA pourrait autoalimenter une caisse de solidarité (par le biais d'un pourcentage, dons, ou autre retenue...) qui pourrait aider à payer les achats de membres en difficulté mais qui pourrait aussi aider les producteurs en demande de financement d'investissement. On peut aussi se pencher sur la notion de « consentement à payer », c'est-à-dire la part que le mangeur est prêt à dépenser pour sa nourriture. On peut aussi envisager que le revenu du mangeur intervienne dans le calcul du prix à payer pour sa nourriture. Les représentants des GAA sont unanimes en affirmant qu'il n'existe pas ou peu d'espace voué à la réflexion sur les prix avec leurs membres et que le sujet est difficile à aborder. Adhérer à l'idée est la condition première pour commencer à la mettre en œuvre. Mais cela demandera du temps » (Yvette Rosaire - Amay en transition).

« Le mangeur doit abandonner son habitude ancrée de consommateur de comparer les prix de ce qu'il achète par le GAC avec les prix de son supermarché. Il doit quitter la logique de marché au profit d'une action philosophique portée par son GAC. C'est le GAC qui doit porter une réflexion sur la manière de répartir des produits à ses membres. En effet, si l'on veut que le producteur quitte la logique de marché, on ne peut lui demander de fixer un prix pour chacune de ses productions en particulier. Les GAC ont des spécificités différentes et doivent alimenter une réflexion collective pour inventer une manière de faire qui emporte l'assentiment de leurs membres, lesquels doivent d'abord être sensibilisés à la nécessité de quitter les valeurs du marché. Sans cette sensibilisation, il n'y a aucune chance de changement de méthode» (Yvette Rosaire - Amay en transition).

De manière générale, pour diminuer le coût de son alimentation en conservant le revenu des agriculteurs, on évoque les solutions suivantes : autoproduire, s'approvisionner en circuit court, cuisiner (éviter les produits transformés) et faire des échanges avec les agriculteurs (entraide, chantiers, etc).

IV. Sur les démarches alternatives à la logique de marché

« Les GAC ne peuvent agir concrètement qu'en synergie avec leurs producteurs. Il tombe sous le sens que les partenaires producteurs/mangeurs sont liés et doivent pouvoir dégager ensemble une méthodologie qui puisse rencontrer la rémunération correcte du producteur et la satisfaction du mangeur à disposer de produits sains. Il est très important que les mangeurs aillent à la rencontre des producteurs et s'intéressent à leur travail. Il faut prévoir des rencontres, au minimum annuelles, et en faire des événements un peu festifs. C'est essentiel pour que s'instaurent le dialogue et la confiance. C'est d'abord au producteur d'informer sur le prix qui rémunère son travail, en tenant une comptabilité réelle de son activité pour en chiffrer exactement le coût et charges de production, coût salariaux des employés, amortissement matériel et infrastructure. A ces coûts réels d'exploitation, le producteur ajoute la rémunération mensuelle qu'il s'octroie qui ne peut être inférieure au minimum vital pour une famille (1414 €/mois selon le SPF) plus une réserve pour des investissements. On assiste à une grande réticence des producteurs à mettre sur la table ce qu'ils gagnent réellement (transparence). C'est la culture occidentale qui a instauré que le revenu devait rester secret. Cet aspect de la société a favorisé les grandes disparités et inégalités injustifiées de revenus. Dans la perspective du revenu équitable pour tous, il faut que le producteur abandonne cette culture du secret du revenu et accepte de mettre carte sur table » (Yvette Rosaire - Amay en transition).

V. Recommandations aux groupements et suites

- Parler de ce sujet passionnant (et qui peut déchaîner les passions) lors d'un moment convivial. Le sujet pourrait aussi être amené par les producteurs.
- Sensibiliser à la formation des prix dans les filières conventionnelles/industrielles.
- La réflexion sur une adaptation des prix en fonction des revenus des mangeurs (comme dans les crèches pour enfants) est à développer.
- Le soutien au revenu en réduisant directement les coûts de production via des investissements réalisés collectivement est une piste forte (foncier, machines, main d'œuvre).
- Dans un esprit de rémunération juste pour tous on se pose la question de savoir si on peut négocier un prix de gros lorsque l'on effectue des grosses commandes.
- Aborder la notion de « part du budget des ménages consacrée à l'alimentation ». En Belgique elle représente 12% du budget (sans prendre en compte l'alimentation hors foyer).

VI. Notions utiles pour comprendre la rémunération

- Coût fixes : coûts liés à la structure (locations, entretiens, personnel, impôts)
- Coûts variables : coûts liés au volume produit (électricité, intrants, carburants, etc)
- Marge brute : la marge brute est la différence entre la valorisation totale des productions et les charges engagées spécifiquement pour réaliser ces productions (coûts variables) = ventes de produits + augmentation valeur du bétail – ensemble des coûts de production
- Moyens disponibles : moyens qui seront utilisés par l'exploitant et sa famille pour les dépenses privées, cotisations sociales, impôts professionnels, épargne = équivalent du salaire brut = ventes de la production + aides + recettes exceptionnelles – coûts fixes – coûts variables – charges exceptionnelles – investissements – remboursements du capital emprunté.
- Chiffre d'affaire TTC : ensemble des rentrées liées aux ventes
- Subventions directes : aides publiques compensatoires pour services à l'environnement (bio et MAE), pour distorsions de marché (DPU), pour aide à l'installation (pour les jeunes)

VII. Référence bibliographiques

- Rapport d'août 2010 de José Bové sur « Les revenus équitables pour les agriculteurs » : <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?language=FR&reference=A7-0225/2010>
- Campagne pour le salaire vital de l'asbl achACT : <http://www.achact.be/>
- Campagne sur la transparence des filières de MINGA : <http://www.analysedesfilieres.net/>
- Discussion en ligne des maraîchers belges pour mieux cerner leurs coûts de production : <https://listes.domainepublic.net/listinfo/maraicherspaysans>
- « Les coulisses du commerce équitable » par Christian Jacquiau : <http://www.christian-jacquiau.fr/le-livre-celui-la-11757>