

Annexe 15 -

Cas du client « Bricoleur du dimanche » sur les marchés B to C de la filière produits du bâtiment

Les tableaux ci-dessous mesurent l'effet mécanique de la disparition de la TGI, TP et TBI sur la compétitivité prix des produits du bâtiment fabriqués localement achetés par les clients « bricoleurs du dimanche », a) en direct le producteur ou l'importateur, ou b) chez le revendeur selon les taux de TGI désarmés, 21% ou 0% :

1. Cas des produits à 21% de TGI

Sont concernés :

BETON (utilisé dans les travaux de maçonnerie)

- Fer à béton
- Treillis soudés
- Ciment
- Petits éléments préfabriqués en béton armé

PLASTIQUE

- Profilés plastiques (lambris, deck)
- Tubes et tuyaux

1.a) achat en direct chez le producteur ou l'importateur

Marché B to C		Source d'approvisionnement du client				
Prix d'analyse pertinent		"bricoleur du dimanche"				
avec la TGC = PV TTC		en local et en direct				
Système actuel TGI (avant TGC)		Producteur local		Importateur / détaillant (négociant) - rang 1		Ecart de compétitivité prix local # prix importé détaillant
Px CAF	Mat. 1ères	341	Produit fini	508		
TP	1%	3	1%	5		
TBI	5%	17	5%	25		
TGI	0%	0	21%	107		
Sous-total PR	47%	362	100%	645		
Autres coûts dans PR		408		0		
PR		769		645		
Marge	1,3	231	1,55	355		
PV conso		1000		1000		0,0%

Après TGC à taux pleins		Producteur local		Importateur / détaillant (négociant) - rang 1		Ecart de compétitivité prix local # importé détaillant
Px CAF Matières	Mat. 1ères	341	Produit fini	508		
TP	0%	0	0%	0		
TBI	0%	0	0%	0		
TGI	0%	0	0%	0		
Total PR Matières	47%	341	100%	508		
Autres Coûts dans PR		408		0		
PR		749		508		
Marge	en valeur	231	en valeur	355		
PV conso HT		980		863		
TGC	3%	29	11%	95		
PV conso TTC		1009		958		5,3%

Evolution du PV TTC avant/après TGC : 0,89% -4,22%

1.b) achat chez un revendeur

Marché B to C Prix d'analyse pertinent avec la TGC = PV TTC	Source d'approvisionnement du client "bricoleur du dimanche"		
	en local et chez un revendeur		
Système actuel TGI (avant TGC)	Produit fabriqué localement acheté au producteur	Produit importé acheté à l'importateur / détaillant de rang 1	Ecart de compétitivité prix local # importé détaillant chez le revendeur
Prix d'achat remisé de 20%	800	800	
Taux de marge 1,55	440	440	
PV actuel	1240	1240	0,0%
Après TGC à taux pleins	Produit fabriqué localement acheté au producteur	Produit importé acheté à l'importateur / détaillant de rang 1	Ecart de compétitivité prix local # importé détaillant chez le revendeur
Prix d'achat HT, remisé de 20%	784	690	
Marge en valeur	440	440	
PV HT	1224	1130	
TGC production locale 3%	37		
TGC import 11%		124	
PV conso TTC	1260	1255	0,5%
Evolution du PV TTC avant/après TGC :	1,64%	1,18%	

Ces produits fabriqués / transformés localement perdent donc mécaniquement :

- **5,3 points de compétitivité prix** par rapport au produit importé lorsqu'ils sont achetés en direct auprès du producteur ou de l'importateur ;
- **0,5 point de compétitivité prix** par rapport au produit importé lorsqu'ils sont achetés chez un revendeur.

2. Cas des produits à 0% de TGI

Sont concernés :

ACIER

- Tôles

PLASTIQUE

- Cuves

2.a) achat en direct chez le producteur ou l'importateur

Marché B to C Prix d'analyse pertinent avec la TGC = PV TTC		Source d'approvisionnement du client "bricoleur du dimanche"			
		en local et en direct			
Système actuel TGI (avant TGC)	Producteur local		Importateur / détaillant (négociant) - rang 1		Ecart de compétitivité prix local # prix importé détaillant
Px CAF	Mat. 1ères	341	Produit fini	609	
TP	1%	3	1%	6	
TBI	5%	17	5%	30	
TGI	0%	0	0%	0	
Sous-total PR	47%	362	100%	645	
Autres coûts dans PR		408		0	
PR		769		645	
Marge	1,3	231	1,55	355	
PV conso		1000		1000	0,0%

Après TGC à taux pleins		Producteur local		Importateur / détaillant (négociant) - rang 1		Ecart de compétitivité prix local # importé détaillant
Px CAF Matières	Mat. 1ères	341	Produit fini	609		
TP	0%	0	0%	0		
TBI	0%	0	0%	0		
TGI	0%	0	0%	0		
Total PR Matières	47%	341	100%	609		
Autres Coûts dans PR		408		0		
PR		749		609		
Marge	en valeur	231	en valeur	355		
PV conso HT		980		963		
TGC	3%	29	11%	106		
PV conso TTC		1009		1069	-5,7%	

Evolution du PV TTC avant/après TGC : 0,89% 6,95%

2.b) achat chez un revendeur

Marché B to C Prix d'analyse pertinent avec la TGC = PV TTC		Source d'approvisionnement du client "bricoleur du dimanche"		
		en local et chez un revendeur		
Système actuel TGI (avant TGC)		Produit fabriqué localement acheté au producteur	Produit importé acheté à l'importateur / détaillant de rang 1	Ecart de compétitivité prix local # importé détaillant chez le revendeur
Prix d'achat remisé de 20%		800	800	
Taux de marge	1,55	440	440	
PV actuel		1240	1240	0,0%
Après TGC à taux pleins		Produit fabriqué localement acheté au producteur	Produit importé acheté à l'importateur / détaillant de rang 1	Ecart de compétitivité prix local # importé détaillant chez le revendeur
Prix d'achat HT, remisé de 20%		784	771	
Marge	en valeur	440	440	
PV HT		1224	1211	
TGC production locale	3%	37		
TGC import	11%		133	
PV conso TTC		1260	1344	-6,2%

Evolution du PV TTC avant/après TGC : 1,64% 8,38%

Les tôles et les cuves fabriqués localement améliorent donc mécaniquement de :

- **5,7 points leur compétitivité prix** par rapport au produit importé lorsqu'ils sont achetés en direct auprès du producteur ou de l'importateur ;
- **6,2 point leur compétitivité prix** par rapport au produit importé lorsqu'ils sont achetés chez un revendeur.

3. Cas des peintures à 21% de TGI, protégées par une TCPPL à 20%

Sont concernés certaines peintures protégées par une TCPPL à 20%.

3.a) achat en direct chez le producteur ou l'importateur

Marché B to C : Prix d'analyse pertinent avec la TGC = PV TTC	Client "bricoleur du dimanche"				Ecart de compétitivité prix local # importé détaillant
	en local et en direct				
Système actuel TGI (avant TGC)	Producteur local		Importateur / détaillant - rang 1		
Px CAF	Mat. 1ères	341	Produit fini	439	
TP	1%	3	1%	4	
TBI	5%	17	5%	22	
TGI	0%	0	21%	92	
TCPPL			20%	88	
Sous-total PR	47%	362	100%	645	
Autres coûts dans PR		408		0	
PR		769		645	
Marge	1,3	231	1,55	355	
PV conso		1000		1000	0,0%

Après TGC à taux pleins	Producteur local		Importateur / détaillant - rang 1		Ecart de compétitivité prix local # importé détaillant
Px CAF Matières	Mat. 1ères	341	Produit fini	439	
TP	0%	0	0%	0	
TBI	0%	0	0%	0	
TGI	0%	0	0%	0	
TCPPL			20%	88	
Total PR Matières	47%	341	100%	527	
Autres Coûts dans PR		408		0	
PR		749		527	
Marge	en valeur	231	en valeur	355	
PV conso HT		980		882	
TGC	3%	29	11%	97	
PV conso TTC		1009		978	3,1%

Evolution du PV TTC avant/après TGC : 0,89% -2,15%

3.b) achat en direct chez un revendeur

Marché B to C : Prix d'analyse pertinent avec la TGC = PV TTC		Client "bricoleur du dimanche"		
		en local et chez un revendeur		
Système actuel TGI (avant TGC)		Produit fabriqué localement acheté au producteur	Produit importé acheté à l'importateur / détaillant de rang 1	Ecart de compétitivité prix local # importé détaillant chez le revendeur
Prix d'achat remis de 20%		800	800	
Taux de marge 1,55		440	440	
PV actuel		1240	1240	0,0%
Après TGC à taux pleins		Produit fabriqué localement acheté au producteur	Produit importé acheté à l'importateur / détaillant de rang 1	Ecart de compétitivité prix local # importé détaillant chez le revendeur
Prix d'achat HT, remis de 20%		784	705	
Marge en valeur		440	440	
PV HT		1224	1145	
TGC production locale 3%		37		
TGC import 11%			126	
PV conso TTC		1260	1271	-0,9%

Evolution du PV TTC avant/après TGC : 1,64% 2,51%

Certaines peintures (celles protégées par une TCPPL) :

- **perdent 3,1 points de compétitivité prix** par rapport au produit importé lorsqu'elles sont achetées en direct auprès du producteur ou de l'importateur ;
- **améliorent de 0,9 point leur compétitivité prix** par rapport au produit importé lorsqu'elles sont achetées chez un revendeur.