

# Stratégie et définition du prix de revient

4 et 5 décembre 2019 à Avignon

## Objectifs

Réaliser un diagnostic économique de sa ferme pour prendre des décisions stratégiques et gagner en autonomie

## Enjeux

Face aux nombreuses conversions à l'AB ces 3 dernières années, il est important que les agriculteurs connaissent leur prix de revient, afin de mieux défendre leurs prix de vente.

## Pré-requis

Aucun

## Contenu

1er jour :

Expliciter le lien entre le calcul du prix de revient et l'autonomie de gestion de son exploitation

- 1) Quelle liaison entre prix de vente pratiqué et autonomie ?
- 2) C'est quoi un prix de revient, quelle différence avec un coût de production ?
- 3) La démarche prospective associée à l'utilisation du prix de revient

Travail collectif / présentation de l'outil prix de revient

Connaître les critères à intégrer dans la notion de prix de revient

- 1) Intégrer la valeur du travail dans le prix de revient
- 2) Quelle valeur pour le travail de l'exploitant ?
- 3) Le principe d'utilisation du matériel
- 4) la notion de valeur de renouvellement du matériel

Travail sur l'outil prix de revient / exercices sur cas réels

Deuxième jour :

Construire une clé de répartition et l'intégrer dans la définition du prix de revient

- 1) comment répartir une charge dans la construction d'un prix de revient, approche directe ou par clé de répartition
- 2) Le fonctionnement de la clé de répartition
- 3) les pondérations liées aux pertes potentielles
- 4) exercices pratiques sur les clés de répartition

Passer du prix de revient au prix de vente

Modifier son approche stratégique avec une nouvelle approche de fixation des prix

- 1) Affectation des autres charges de l'exploitation
- 2) prise en compte des besoins de trésorerie, et passage du prix de revient au prix de vente
- 3) exercice sur approche globale
- 4) pistes d'action stratégiques avec l'outil prix de revient

## Dates, lieux et intervenants

04 déc 2019

09:00 - 18:00 (14hrs)

Maison de la bio 255 chemin de la castelette  
84000 Avignon

Richard LAIZEAU

conseiller de gestion, formateur et arboriculteur.  
Spécialiste en formation/conseil sur le prix de revient.  
Il a construit un outil que les stagiaires pourront s'approprier pour calculer leur prix de revient.

Financier(s)

**VIVEA**

Accompagner. Former. Cultiver l'avenir.

## Infos complémentaires



BIO DE PROVENCE  
ALPES • CÔTE D'AZUR  
Les Agriculteurs BIO de PACA

**Durée de la formation** 2 jour(s)

**Date limite d'inscription** 15/11/2019

## Tarifs

Non agricole 280€

gratuit pour les agriculteurs éligibles  
VIVEA

## Plus de renseignements

DOSSIN Anne-Laure

annelaure.dossin@bio-provence.org

Bio de PACA

**Taux de satisfaction** : %



**Modalités d'accès** :

[Conditions générales de formation](#)