Calculer ses prix de revient pour améliorer sa stratégie d'entreprise

PUBLIC CIBLE

Agriculteurs et porteurs de projets en cours d'installation de l'Aude et des zones limitrophes

OBJECTIFS

• Comprendre les enjeux économiques de son exploitation associés aux risques de production : baisse de production, baisse de vente, manque de main d'œuvre, aléas climatiques, investissements imprévus, changements de pratiques…

• Acquérir les connaissances de base à la mise en place d'un prix de revient de sa production associé aux risques identifiés

• Mener une réflexion sur ses prix de vente

• Identifier les leviers pour prendre en compte son prix de revient dans le calcul de ses prix de vente

ENJEUX

Dans un univers marketing, où la notion de prix ne veut plus rien dire, dans la réalité économique de vos fermes, le prix est le seul axe de pérennité.
Vous pouvez être un très bon agronome, un ou une remarquable producteur.trice, si les prix pratiqués dans votre ferme ne permettent pas de faire face aux charges courantes, à la couverture du renouvellement du matériel, et au salaire de vos employés, et de vous- même, les difficultés vont vite arriver.
Pour reprendre en main le fonctionnement et la gestion de votre ferme, retrouver des marges de manœuvre et d'autonomie financière pour pouvoir s'adapter aux difficultés de production et commerciales, les prix pratiqués doivent permettre une juste couverture des éléments pré définis.
C'est dans ce sens que se construit cette formation.

PRÉ-REQUIS

Pas de pré requis

CONTENU

Module n°1
Nature du module : présentiel
Durée du module : 7h
Objectifs pédagogiques du module : Comprendre l'intérêt du calcul du prix de revient et son fonctionnement

Contenus :
1) Comment valoriser son travail sur son exploitation ?
2) Intégrer la valorisation du travail dans le calcul du prix de revient.
3) Intégrer les investissements dans le calcul du prix de revient
4) L'affectation des charges aux différents produits ou ateliers.
5) Le calcul de la clé de répartition en fonction des particularités de la production
6) Approche ciblée par une série d'exercices portant sur des cas réel.
7) Analyse des résultats et pistes d'actions en fonction des chiffres obtenus.
8) La mise en place des prix de revient dans sa propre structure.
9) Travail individuel sur la composition du prix de revient et sur l'identification d'une problématique pressentie par chaque stagiaire à l'aide d'un protocole pré-établi

Infos complémentaires

ORGANISÉE PAR
Biocivam 11

DURÉE : 2 jour(s)
DATE LIMITE : 19/11/2026

MODALITÉS D'ACCÈS
En situation de handicap ? Contactez notre responsable de stage pour préparer votre venue.

TARIFS

Finançable par le fond de formation Vivea

Prise en charge à 100% pour les stagiaires éligibles VIVEA*. Non éligible : nous contacter. Frais pédagogiques : 434€ + 150€ accompagnement individualisé

ATTESTATION

Remise en fin de formation

RENSEIGNEMENTS
Laure NAEGELEN
laure.naegelen@bio-aude.com
Biocivam 11, formation Portée par l'Organisme de formation Maison Paysanne de l'Aude
11300
Limoux
Tel. 0468780638
N° d'organisme de formation : 76110169011

SATISFACTION : Taux de satisfaction général 2025 : 95,77%

NOTE : Repas tiré du sac.

Module n°2
Nature du module : accompagnement individualisé en présentiel
Durée du module : 3h
- comprendre l'intérêt du calcul du prix de revient et son fonctionnement dans sa situation
- être capable de trouver des leviers à la problématique identifiée en favorisant la sécurisation de son entreprise
Valeur ajoutée de l'Accompagnement individualisé :
- développer des compétences de façon autonome en mobilisant les connaissances et méthodes abordées pendant
les temps collectifs à sa propre situation individuelle
- être dans un cadre de confiance clair et privilégié

Module n°3
Nature du module : Présentiel
Durée du module : 7h
Objectifs pédagogiques du module:
-Comprendre l'intérêt du calcul du prix de revient et son fonctionnement
-Comprendre le passage du prix de revient et prix de vente à l'avenir.

Contenus :
1) Retours sur les principales difficultés rencontrées par les stagiaires dans la mise en pratique du calcul.
2) Rappel de la méthode et points de vigilance.

Suivra ensuite un temps autour de ces différentes thématiques :
1) Prix de revient et commercialisation
2) Présentation du contexte commercial
3) Recherche des différences positives, sur les fermes des stagiaires, ou dans les lieux d'accueil.
4) Construction et transcription des forces de la ferme en atouts commerciaux.
5) Questionnement et confrontation avec la réalité de l'exploitation
6) Premières ébauches de stratégie commerciale des stagiaire + plan d'action d'amélioration technique et d'organisation de la ferme

MODALITÉ D'ENSEIGNEMENT

présentiel

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Exercices pratiques, apports théoriques, échanges entre les intervenants et participant.es, animation participative.
Diaporama et paperboard. Intervention en salle avec utilisation de vidéoprojecteur, distribution de documents, réalisation d'exercices pratique.
Tour de table, diaporama, utilisation du tableur PRIX DE REVIENT élaboré par la FNAB

MODALITÉS D'ÉVALUATION DES ACQUIS

Les capacités acquises de chaque stagiaire seront évaluées grâce à un questionnaire d'autoévaluation. Des applications pratiques feront suite aux contenus plus théoriques. Cela permettra d'évaluer si les informations transmises ont bien été comprises.Un accompagnement en individuel permettra de s'assurer de l'appropriation de la méthode.

RÉFÉRENCES QUALITÉ

qualicert,qualiopi

DATES, LIEUX ET INTERVENANTS

Date	Lieu	Intervenant
24/11/2026	Biocivam de l'Aude, 11 rue de l'Industrie 11800 Aude	Kristel Moinet, animatrice filières bio au Biocivam de l'Aude, formatrice sur le calcul des prix de revient

18/12/2026	Biocivam de l'Aude, 11 rue de l'Industrie 11800 Aude	Kristel Moinet, animatrice filières bio au Biocivam de l'Aude, formatrice sur le calcul des prix de revient

THÈMES

Commercialisation / circuits courts

FINANCEURS

VIVÉA Accompagner. Former. Cultiver l'avenir. — CAPIAT

☐ J'atteste avoir pris connaissance des conditions générales de formation (Voir la fiche)