Stratégie et définition du prix de revient

OBJECTIFS

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

ENJEUX

Depuis quelques années, les conversions à l'agriculture biologique connaissent un développement sans précédent dans notre région, en particulier en fruits à pépins. L'augmentation rapide des volumes produits déséquilibre le marché et entraîne une baisse des prix. Dans ce contexte de concurrence accrue, il est fondamental que les agriculteurs bio connaissent le prix de revient de chacun de leurs produits, ceci afin de mieux défendre leurs prix de vente.

PRÉ-REQUIS

Aucun

CONTENU

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
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 autre 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 : n'oubliez pas d'apporter vos données
4) pistes d'action stratégiques avec l'outil prix de revient

Infos complémentaires

ORGANISÉE PAR
Bio de Provence-Alpes-Côte d'Azur

DURÉE : 2 jour(s)
DATE LIMITE : 25/11/2019

TARIFS
Finançable par le fond de formation Vivea

ATTESTATION
Remise en fin de formation

RENSEIGNEMENTS
Anne-Laure DOSSIN
annelaure.dossin@bio-provence.org
Bio de PACA

NOTE : Apporter les données comptables de sa ferme

DATES, LIEUX ET INTERVENANTS

Date	Lieu	Intervenant
04/12/2019	Maison de la bio 255 chemin de la Castelette 84911 Vaucluse	Richard LAIZEAU, conseiller de gestion et agriculteur bio

FINANCEURS

VIVÉA
Accompagner. Former. Cultiver l'avenir.

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