



# S'adapter à son marché, par le calcul du prix du revient

## Objectifs

- Comprendre les enjeux économiques de son exploitation
- Acquérir les connaissances de base à la mise en place d'un prix de revient de sa production.
- Être capable d'utiliser l'outil de calcul.
- Initier une réflexion sur l'organisation de son entreprise et sur sa stratégie.
- Identifier des leviers pour mettre en adéquation ses prix de revient avec son marché.

**Prix :** tarifs disponibles via [ce lien](#)

**Nombre de places :** 15

## Lieu :

Orléans Cité de l'agriculture (45)

## Publics concernés :

Producteur.trice en agriculture biologique ou en conversion en Centre-Val de Loire

**Prérequis :** Aucun

## Validation :

Certificat délivré après la formation

## Accès formation :

Accessibilité possible aux personnes atteintes de handicap, selon ce dernier. Nous l'indiquer à l'inscription.

## Contact(s)

### Responsable de la formation

Florent Bouillon  
[gablec-tech@bio-centre.org](mailto:gablec-tech@bio-centre.org)  
07 69 37 94 42

### Renseignement/inscription

[sandrine.morin@bio-centre.org](mailto:sandrine.morin@bio-centre.org)  
02 38 71 90 52

Inscription au plus tard 3 jours ouvrés avant le début de la formation.

**En cas de contrainte particulière veuillez nous contacter**

## PROGRAMME

**Durée totale :** 18 heures

### 28 janvier 2025

#### • 9h30 - 17h30

- Introduction de la notion du prix de revient.
- Présentation de la méthode de calcul des prix de revient.
- Détermination des produits sur lesquels le prix de revient peut-être calculé.
- Détermination des différents éléments à prendre en compte pour calculer son prix de revient.

### Entre le 29 janvier 2025 et le 5 mars 2025- Durée 4h00

#### • Accompagnement individuel du calcul du prix de revient

- Cet accompagnement individuel permettra de vous accompagner dans l'adaptation de la méthode aux spécificités de votre ferme afin d'aboutir aux prix de revient. Cela permettra également de déterminer les suites à donner à chacun afin d'affiner le calcul à moyen terme, via un plan d'action.

### 6 mars 2025

#### • 9h30 - 17h30

- Retour sur les difficultés identifiées dans le cadre du transfert des acquis et apport d'éléments de réponses complémentaires. Ajuster ses prix de revient à ses marchés :
- Identification des leviers existants pour minimiser ses prix de revient afin de les reconnecter à ses prix de ventes.
- Identification des stratégies possibles pour augmenter ses prix de vente.

**Méthodes pédagogiques :** Cours théoriques, apprentissage par le jeu, exercices de groupe, travail individuel, échanges avec les formateurs et les autres stagiaires

**Modalités d'évaluation :** Des applications pratiques feront suite aux contenus plus théoriques. Cela permettra d'évaluer si les informations transmises ont bien été comprises et si les stagiaires savent les mettre en application. Un accompagnement individuel permettra de s'assurer de l'appropriation de la méthode de calcul et de l'outil par les stagiaires.

## Intervenant(s)

FLORENT BOUILLON, GABLEC, CONSEILLER GRANDES CULTURES ET LÉGUMES DE PLEIN CHAMPS

JULIE VALARCHER, GABEL, CONSEILLÈRE GRANDE CULTURES