

Calculer ses prix de revient pour améliorer la stratégie de sa ferme et son revenu

Objectif Être capable de calculer ses prix de revient et de les analyser pour faire évoluer sa stratégie de ferme et son revenu

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

Nombre de places : 10

Lieu :
Indre (36)

Publics concernés :
Producteurs et productrices bio engagés dans le projet Vigean

Prérequis :
Être engagé dans la démarche de création de filière locale avec l'huilerie Vigean et le GDAB36

Validation :
Certificat délivré après la formation

Accès formation :
Accessibilité possible aux personnes atteintes de handicap. Prendre contact avec le référent handicap avant inscription

Contact(s)
Responsable de la formation
Valentine BAUNE
filiere@gdab36.org
06 56 89 98 50

Renseignement/inscription
formation@bio-centre.org
06 80 70 88 13

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

16 mars 2026 (9h00-17h00)

Cette formation mobilise un outil de calcul du prix de revient (Excel) éprouvé dans le réseau bio et développé par le réseau FNAB en partenariat avec Richard Laizeau, un arboriculteur bio et ancien conseiller gestion d'entreprise.

Enjeux de l'utilisation du prix de revient pour fixer ses prix de vente
Comment valoriser son travail sur sa ferme ?
Intégrer la valorisation du travail, les investissements et les charges courants dans le calcul du prix de revient
Savoir adapter son prix de revient aux spécificités de son système : répartir ses charges aux différents produits ou ateliers, utiliser la clé de répartition
Approche ciblée par une série d'exercices portant sur des cas réels
Définir son objectif et ses axes de travail

Entre le 17 mars et le 12 avril 2026 (durée 4h00)

Accompagnement individuel :
Analyse de la situation individuelle du stagiaire avec l'aide de l'outil « prix de revient »
Identification des cultures clés et des grandes masses pour la ferme
Calcul et analyse du/des prix de revient sur culture(s) clé(s) pour la ferme
Temps d'échange et formulation d'un plan d'actions

13 avril 2026 (9h00-17h00)

Analyse des prix de revient obtenus
Construction d'un prix de vente rémunérateur et (re)connexion des prix de vente et des prix de revient : questionner ses charges, ses produits, et réinterroger sa stratégie commerciale
Réflexion sur pistes de solutions technico-économique, commerciales et d'ordre plus global stratégie de la ferme/stratégie d'entreprise
Être capable d'utiliser l'outil pour prospective stratégique
Évolution des plans d'actions individuels et bilan de la formation

Méthodes pédagogiques : Présentation de l'intervenant avec support powerpoint, exercices pratiques et travail en sous-groupes, temps d'accompagnement individuel

Modalités d'évaluation : Tour de table oral et auto-évaluation.

Intervenant(s)

VALENTINE BAUNE – CHARGÉE DE DÉVELOPPEMENT AU GDAB36, FORMÉE À LA MÉTHODE DE CALCUL DU PRIX DE REVIENT
FLORENT BOUILLON – CONSEILLER TECHNIQUES GRANDES CULTURES AU GABLEC, FORMÉ À LA MÉTHODE DE CALCUL DU PRIX DE REVIENT