# 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

**Durée de la formation** 2 jour(s)
**Date limite d'inscription** 25/11/2019

**Tarifs**
gratuit pour les agriculteurs éligibles VIVEA

**Plus de renseignements**
Anne-Laure DOSSIN
annelaure.dossin@bio-provence.org
Bio de PACA

**Taux de satisfaction :** %

**Modalités d'accès :**

## Dates, lieux et intervenants

| | | |
|---|---|---|
| **04 déc 2019**<br>09:00 - 18:00 (14hrs) | Maison de la bio 255 chemin de la Castelette<br>84911 Avignon | Richard LAIZEAU, conseiller de gestion et agriculteur bio |

## Co-organisateur(s)

## Financeur(s)