

FORMATION

du réseau

Bio en Grand Est



Mes produits sont-ils vendus au bon prix ?

15 & 16 DECEMBRE 2020 – 22 FEVRIER 2021

Intervenant :

Richard LAIZEAU, intervenant depuis 2007 sur les prix de revient, analyses financières et définitions de stratégie

Animateur :

Pauline BOGE, animatrice GAB 10 et chargée de projets émergence de filières

pauline.boge@biograndest.org

☎ 06.66.64.49.10

Lieu : Salle de la mairie – Feuges (10)

Tarifs :

Le coût de la formation est de :

	Adhérents	Non adhérents
personnes éligibles au VIVEA	<i>Pris en charge par Vivea dans la limite de votre plafond de formation annuel</i>	
personnes non éligibles au VIVEA *	833 €	933 €

Organisé avec le soutien de :



Par :



Objectif(s) :

- 1) Comprendre les mécanismes de fixation d'un prix de vente
- 2) S'approprier l'outil de calcul du prix de revient
- 3) Identifier les leviers permettant de retrouver de l'autonomie et plus de marge de manœuvre.

Le programme de la formation :

15 Décembre 2020	Définition du prix de revient : <ul style="list-style-type: none">• Qu'est-ce qu'un prix de revient ? – Différence avec les coûts de production.• Les spécificités du métier d'agriculteur : nécessité de beaucoup de ressources financières• Présentation de l'outil de calcul dans son ensemble• Quelle rémunération pour l'agriculteur et ses salariés ?
16 Décembre 2020	Charges et prix de vente : <ul style="list-style-type: none">• Le financement des équipements et autres charges de la ferme• Clé de répartition• Passage du prix de revient au prix de vente
Janvier 2021	Prestation rattachable : <ul style="list-style-type: none">• Passage de l'animatrice du GAB sur les exploitations des participants afin de vérifier la bonne intégration des principes vus au cours des 2 premières journées, notamment l'outil (dates à définir avec les producteurs)
22 Février 2021	Plan d'action : <ul style="list-style-type: none">• Au regard des éléments mis en lumière grâce à l'outil de calcul, des modifications devront intervenir dans la gestion des fermes (Approche stratégique, travail sur les charges, sur les produits, le mode de commercialisation...). Définition de ces modifications avec chaque participant.

Bulletin d'inscription à retourner complété et accompagné du chèque du montant de la formation avant le 01 Décembre 2020

Formation : « Mes produits sont-ils vendus au bon prix ? »

Nom : _____

Prénom : _____

Tel : _____

Adresse : _____

Mail : _____

Date de naissance : ___/___/___

Souhaite participer au déjeuner du midi au restaurant (à votre charge) :

- OUI
 NON

Statut à la MSA (être à jour de ses cotisations)

- chef d'exploitation
 Conjoint(e) collaborateur(trice)
 Aide familiale
 Cotisant(e) solidaire
 Salarié(e)
 Autre – précisez :