

# Calculer le prix de revient de mes produits

Avoir un regard critique et global sur mes prix de revient pour mieux vivre de ma production et pérenniser ma ferme

## FORMATION

**Durée : 2,5 jour(s)**

2 jours en salle + 0.5 journée en accompagnement individualisé

**Territoire concerné :** Normandie

Territoires	Calvados/Manche/Orne	Seine Maritime/ Eure
Dates des sessions	<b>06 janvier et 3 mars 2026</b> + RDV individuel sur la ferme du participant entre les 2 journées de formation	<b>13 janvier et 10 mars 2026</b>
Lieu	En fonction de la situation géographique des stagiaires	
Responsable de formation	<b>Caroline PARIS</b> 06.99.78.46.57 cparis@bio-normandie.org	<b>Florine LEVEN</b> 06.95.75.69.47 fleven@bio-normandie.org
Intervenant-e(s)	Caroline PARIS et Florine LEVEN, Conseillères Bio en Normandie	

**Public :** Agriculteurs.trices de Normandie, toutes productions et tous circuits de vente

**Prix :** reste à charge producteur 90 € pour la session.

### Objectif(s)

- Comprendre les enjeux économiques de mon exploitation.
- Acquérir les connaissances de base à la mise en place d'un prix de revient de sa production et être capable d'utiliser l'outil de calcul.
- Mener une réflexion sur mes prix de vente.
- Identifier les bons leviers pour influencer sur mon prix de revient et de vente

### Pré-requis

Avoir envie de connaître le prix de revient d'au moins une de ses productions.

Il n'est pas nécessaire d'être doué en comptabilité.

### Programme

#### Journée 1 :

Aborder le concept de prix de revient, prendre en main l'outil

- Présentation, historique de l'outil, différence prix de revient, coût de production
- Différence entre comptabilité et gestion
- Les éléments du prix de revient
- La rémunération du travail, prendre en compte la notion de rémunération du chef d'exploitation et de ses associés, des aides familiaux...
- Présentation de l'outil
- Les différentes composantes du calcul du prix de revient dans l'outil
- Exercices pratiques en sous-groupe + correction

**Rendez-vous individuel** - aboutir à un premier prix de revient sur mon exploitation

#### Journée 2 :

Perfectionner ma compréhension de l'outil & savoir mettre en place une stratégie pour rapprocher prix de revient et prix de vente

- Questions-réponses sur les difficultés rencontrées
- Comprendre ce qui pèse le plus dans mon prix de revient
- Repérer les bons leviers pour influencer mon prix de revient
- Éléments pour mener ma négociation commerciale
- Jeux de rôles, scène de vente, argumenter son prix
- Conclusion et plan d'action