



## RÉSULTAT RENDU



Document de synthèse avec les prix de revient des produits de la ferme  
Éléments de réponse pour défendre son prix de vente

## PUBLIC



Porteur-euse de projet à l'installation, producteur-riche en conversion ou en réflexion sur ses débouchés

## FORMAT



1 ou 2 visites sur la ferme

**TARIF 600 €**

**CONTACT :** Pôle territoire  
filières locales

[accueil@gab44.org](mailto:accueil@gab44.org)  
02 40 79 46 57

## CALCULER SES PRIX DE REVIENT POUR FIXER DES PRIX JUSTES

### OBJECTIF

- ▶ Évaluer son coût de production pour définir son prix de vente.
- ▶ Définir une stratégie de production en cohérence avec de nouveaux .
- ▶ Découvrir de nouvelles marges de manœuvre dans le fonctionnement de son exploitation.
- ▶ Construire son plan d'actions au niveau de sa ferme.

### DESCRIPTIF

- ▶ Apports d'éléments sur les composantes d'un prix de revient, de la rémunération et de son impact dans le prix de vente.
- ▶ Utilisation de l'outil «prix de revient» développé par la FNAB pour analyser vos prix de vente actuels et définir vos prix de revient par production.
- ▶ Échanges et discussion pour co-construire votre plan d'action, savoir quels prix proposer et quelles incidences sur les clients et développer votre argumentation des différents niveaux de prix en fonction des débouchés.