

## Jour 1 : Jeudi 2 juillet 2026

Formation de 2 jours soit 14h

Date(s) suivante(s) à convenir ensemble

Version n°1 - 11/06/26

## Quelle stratégie de PRIX et de circuits de vente pour rebondir ?

S'appuyer sur les prix de revient de ses produits pour connaître le " JUSTE PRIX " et analyser le BILAN COMMERCIAL de ses ventes.



Formation

## OBJECTIFS

### CONTENUS



#### Etudier les impacts des difficultés sur le revenu global économique et financier

- Introduction à des données telles que: charges, coûts, dépenses, prix de vente, CA etc. et lien avec les enjeux de viabilité.
- Focus 3 notions **prix de revient, prix minimum de vente, et bilan commercial** : objectifs et spécificités de détermination par type d'exploitation.

#### Impacts sur les coûts de revient, prix de vente et circuits de commercialisation

- Étude de coûts de production et prix minimum de vente ; Comparaison avec des tarifs et/ou prix du marché ; Projection sur un « juste » tarif.
- Etude d'un bilan commercial : volumes et CA dégagés par produit, par circuit de ventes ; Marges de progression pour atteindre le « point zéro de gestion ».

#### Analyser les forces et faiblesses de l'exploitation dans un contexte de tension de production et de commercialisation

- En rapport avec ses coûts de revient, prix minimum de vente et bilan commercial, lister les atouts/contraintes et menaces/opportunités.
- Cibler les questions à résoudre et objectifs visés : se projeter sur un seuil de rentabilité économique de l'exploitation, connaître le « juste prix », mener une gestion des circuits visant le CA à atteindre.
- Définir sa problématique individuelle à résoudre.

#### Structurer des pistes d'action à court terme

- Leviers d'adaptation pour agir sur les coûts de production, sur les prix, sur le chiffre d'affaires global.
- Ressources internes et externes pour mettre en œuvre ces adaptations.
- Evaluation de la satisfaction et des acquis.

Satisfaction  
2024: 95%

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES



Apports théoriques de la formatrice ; Alternance d'apports théoriques et d'ateliers pratiques, favorisant l'appropriation; Utilisation des données économiques et financières.

## FORMATRICE RESPONSABLE et INTERVENANTES



**Christelle Sorges**, ingénieur agricole spécialisée en gestion stratégique et gestion d'entreprise



**PRÉ-REQUIS** : aucun

## MODE D'ÉVALUATION



En fin de formation : questionnaire de satisfaction et test d'auto-évaluation des acquis + évaluation du formateur pour mesurer l'atteinte des acquis par les stagiaires pour chaque objectif pédagogique.

## MODALITÉS D'INSCRIPTION



Inscription possible par retour du bulletin d'inscription par courrier, par mail, par téléphone, ou de visu.

## COÛT DE LA FORMATION



Prise en charge pour les agriculteurs (dont cotisants solidaires) du coût de la formation par le VIVEA (fond de formation). Adhésion requise à l'association : voir fiche tarifs de l'association. Autres cas : nous consulter.

 **9h30 - 17h**

 **AFOCG33 - Parc Descartes, Bât A, 33370 Artigues près Bdx**

**VITE, je m'inscris !**

**Sécuriser mon pilotage fiscal**

■ AFOCG33 - Parc Descartes - 6 Av. Descartes - 33370 Artigues-Près-Bordeaux  
[www.interafocg.org](http://www.interafocg.org) - [christelle.sorges@afocg33.fr](mailto:christelle.sorges@afocg33.fr) - 06 77 03 87 70

■ Nom : ..... Prénom : .....

Adresse : .....

Téléphone : ..... Courriel : .....

