

FICHE PEDAGOGIQUE

- **Titre de l'action de formation = MES PRODUITS SONT ILS VENDUS AU BON PRIX ?, Ou bien vivre de son métier de paysan !**

- **Exposé des motifs de la formation (objet, contexte, porteur de projet) :**

Dans un univers marketing, où la notion de prix ne veut plus rien dire, dans la réalité économique de vos fermes, le prix est le seul axe de pérennité.

Vous pouvez être un très bon agronome, un remarquable producteur, si les prix pratiqués dans votre exploitation ne permettent pas de faire face aux charges courantes, à la couverture du renouvellement du matériel, et au salaire de vos employés, et de vous-même, les difficultés vont vite arriver.

Pour reprendre en main, le fonctionnement et la gestion de votre ferme, les prix pratiqués doivent permettre une juste couverture des éléments pré définis.

C'est dans ce sens que se construit cette formation.

- **Objectif général de l'action de formation :**

Comprendre les mécanismes de fixation d'un prix de vente. Retrouver des marges de manœuvre et de l'autonomie dans votre ferme.

- **Public visé et zone géographique (pré-requis des stagiaires) :**

Cette formation s'adresse aux producteurs de l'association Agribio82 et des autres producteurs biologiques et conventionnels du Tarn et Garonne et plus largement aux départements limitrophes

- **Critères et modalités d'évaluation des résultats :**

- **Les capacités acquises par chaque stagiaire. Comment et quand allez-vous les évaluer ?**

Les capacités acquises par les stagiaires seront évaluées par un tour de table pour analyser les connaissances et les réflexions des producteurs. Des échanges auront lieu (questions/réponses/discussions) afin d'évaluer l'appropriation par les stagiaires des éléments apportés par la journée de formation.

- **La satisfaction des stagiaires. Comment et quand allez-vous l'évaluer ?**

En début de formation, un tour de table sera réalisé pour connaître les besoins et les attentes de chaque producteur. En fin, un tour de table sera effectué. De plus, un questionnaire sera distribué pour évaluer la formation

PROGRAMME DE L'ACTION DE FORMATION

Liste des séances

Séance n° 1 (une séance = 1 jour de formation)

Durée : 7 h

Objectifs pédagogiques de la séquence ou du module :

Bien comprendre ce qu'est un prix de revient et prise en main de l'outil prix de revient. Comment financer sa rémunération et celle des salariés.

Contenus :

* Les spécificités du métier d'agriculteur = Un cycle d'exploitation qui nécessite beaucoup de ressources financières Comment finance t'on ces besoins, pour disposer d'une bonne trésorerie ? La couverture du risque, et notamment des aléas climatiques, quid de son financement ?

* Le PRIX DE REVIENT = c'est quoi un prix de revient. Différence avec les coûts de production. Passer d'une démarche de constat à une démarche de projection, et d'anticipation.

* Découverte de l'outil PRIX de REVIENT = Présentation du tableur dans son ensemble

* La rémunération du travail dans la définition du prix de revient Quelle rémunération pour l'agriculteur ? La rémunération des salariés Exercice d'entraînement.

* Synthèse de la journée Où nous en sommes ? Les notions importantes Que reste-t-il à voir ?

Méthodes pédagogiques et moyens matériels :

En salle projection d'un powerpoint

Moyens d'encadrement (Nom/Prénom, Qualité du formateur et Compétences) :

Formateur : Richard Laizeau

Animateur : Marc MIETTE BIO OCCITANIE

Type de séance (Séance en présentielle ou distancielle) : présentielle

Séance n° 2 (une séance = 1 jour de formation)

Durée : 7 h

Objectifs pédagogiques de la séquence ou du module :

Bien prendre en compte le financement des équipements. La notion de valeur de renouvellement. Savoir intégrer ces éléments dans l'outil de prix de revient. En passant par des cas pratiques.

Contenus :

- * **Le financement des équipements = Le matériel, les bâtiments, les installations spécifiques. Quid des cultures pérennes et des troupeaux ? La notion de valeur de renouvellement, élément clé du système. Exercice d'entraînement**
- * **La clé de répartition, définition, et méthodologie de construction**
- * **Les autres charges de la ferme. Intégration dans l'outil, méthode de projection. Exercice d'entraînement**
- * **Passage du prix de revient au prix de vente. Quels éléments doit-on encore prendre en charge ?**
- * **Éléments méthodologiques de mise en œuvre sur vos fermes. Comment je commence à utiliser l'outil prix de revient ? Quels sont les éléments nécessaires à rassembler ? Je démarre son utilisation**
- * **Synthèse de la journée. Les acquis**

Méthodes pédagogiques et moyens matériels :

En salle projection d'un powerpoint

Moyens d'encadrement (Nom/Prénom, Qualité du formateur et Compétences) :

Formateur : Richard Laizeau

Animateur : Marc MIETTE BIO OCCITANIE

Type de séance (Séance en présentielle ou distancielle) = présentielle