

# PROAGRI

POUR VOUS. AUJOURD'HUI. ET DEMAIN



## PRIX DE REVIENT

**GAGNEZ EN RENTABILITÉ** et optimisez votre conduite avec votre **PRIX DE REVIENT**

### Les AVANTAGES

- Renforcez la **viabilité et la pérennité de votre activité**.
- Apportez de la **cohérence à votre système** en visant les points de progrès établis par votre plan d'action, afin de **gagner en rentabilité et autonomie**.
- Partez d'une traduction des **données comptables** pour identifier les **leviers d'action** et les compartiments à travailler.
- Bénéficiez d'une analyse **globale technico économique** de votre atelier.

? Vous souhaitez **optimiser** votre atelier et **gagner en rentabilité**

Ensemble, à partir du **calcul de votre coût de production**, nous déterminons vos points de progrès potentiels en comparaison avec des élevages proches de votre système.

*A noter : avec la contractualisation, il est indispensable de connaître votre prix de revient pour vous situer sur votre marché.*



# Calculer son prix de revient en groupe : se comparer et viser des objectifs atteignables



- 🔗 La **marge** et la **rentabilité** d'un atelier passent avant tout par l'efficacité des postes de charges.
- 🔗 Réduire son coût de production c'est à la fois **gagner de l'argent, réduire son impact carbone** et **s'adapter** aux contraintes dues à l'évolution du climat.
- 🔗 70 % des éleveurs améliorent leur revenu grâce à la maîtrise des charges.



## Retours d'agriculteurs suite à un calcul du prix de revient :

*"Le calcul de mon prix de revient de production m'a permis de détecter des dépenses inutiles que ne faisaient pas les autres éleveurs du groupe".*

*"Le prix de la viande n'a jamais été aussi haut, mais les charges aussi. Sans une bonne vision des coûts en cette période de flambée des prix, on peut vite se retrouver en gros déficit".*

## À NOTER :

- La Chambre d'agriculture, c'est plus de 100 prix de revient par an qui découlent sur des plans d'actions complets.
- Réaliser un prix de revient, c'est être intégré aux groupes d'éleveurs accompagnés par la Chambre et pouvoir s'appuyer sur un réseau local.

## Vos interlocuteurs

[www.pays-de-la-loire.services-proagri.fr](http://www.pays-de-la-loire.services-proagri.fr)

### Chambre d'agriculture des Pays de la Loire

Direction Élevage

9 rue André-Brouard – CS 70510

49105 ANGERS Cedex 02

#### Contact :

Fanny LAUNAY

Tél. : 02 43 29 24 30

[fanny.launay@pl.chambagri.fr](mailto:fanny.launay@pl.chambagri.fr)

[www.pays-de-la-loire.services-proagri.fr](http://www.pays-de-la-loire.services-proagri.fr)



Modalités, tarifs et conditions de vente sur demande.

### Loire-Atlantique :

Jean-Claude HUCHON - Vincent LAMBRECHT - Coralie ZIELINSKI

### Maine-et-Loire :

Guillaume CHEVALIER - Christophe GROSBOIS

### Mayenne :

Charlotte MORIN - Charlotte PERTUISEL

### Sarthe :

Delphine BRETON - Domitille RONDEAU - Jean-Baptiste TERTRAIN

### Vendée :

Franck CHAIGNEAU - Laurent GABORIAU

