

Comment définir son prix de revient et de vente? Exemple d'un maraîcher en vente directe

Objectifs de la formation

Savoir calculer son prix de revient et de vente en fonction du débouché - Argumenter et expliquer son choix de prix de vente aux consommateurs

Pré-requis

Aucun pré-requis

Déroulé

Le matin, avec un intervenant de l'AFOCG, nous verrons pourquoi et comment calculer son prix de revient et de vente, nous nous pencherons sur les composantes du prix de revient : définitions, répartition des charges, grands postes de dépenses. En fonction des projets des participants, nous évaluerons la valeur des produits en fonction du système de production et du réseau de commercialisation. Nous nous pencherons aussi sur le fonctionnement interne de différents circuits de commercialisation (marchés, AMAP, magasin de proximité, etc.).

L'après midi nous irons visiter la ferme d'un maraîcher en vente directe qui nous expliquera sa démarche personnelle : définition de ses prix, contraintes, diversité de réflexions en fonction des produits, des circuits de commercialisation, etc.

Infos complémentaires

Organisée par ADEAR Haute Garrone

Durée de la formation 1 jour(s)

Date limite d'inscription 23/07/2018

Tarifs

Non adhérent 50€

Formation prise en charge pour les stagiaires éligibles VIVEA

Plus de renseignements

Esther Roccella

adear31@fadear.org

ADEAR 31

Les participants peuvent apporter leurs fichiers de calculs de prix, le repas est partagé à midi (vous pouvez apporter de quoi grignoter)

Dates, lieux et intervenants

24 juillet 2018

09:00 - 17:00 (7hrs)

ZA de Masquère

31220 Cazères

Geneviève Declarcq, AFOCG

Paysan maraîcher : Alban Réveillé (Cazères)

Financier(s)



Bulletin d'inscription

Nom _____ Prénom _____

Adresse _____

Courriel _____

Téléphone _____

Merci d'envoyer ce bulletin, votre chèque (si nécessaire) et votre attestation VIVEA à

J'atteste avoir pris connaissance des conditions générales de formation ([Voir la fiche](#))