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

Objectifs
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

Contenu
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 maraicher en vente directe qui nous expliqueras 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-Garonne

Durée de la formation 1 jour(s)
Date limite d'inscription 23/07/2018

Tarifs
Non adhérent 50€
gratuit pour les agriculteurs éligibles VIVEA

Plus de renseignements
Esther Roccella
adear31@fadear.org
ADEAR 31

Taux de satisfaction : %

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

Modalités d'accès :

Dates, lieux et intervenants

24 juil 2018 09:00 - 17:00 (7hrs)	ZA de Masquère 31220 Cazères	Geneviève Declarcq, AFOCG Paysan maraicher : Alban Réveillé (Cazères)

Financeur(s)

Bulletin d'inscription

Nom Prénom _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _
Adresse _
Courriel _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ / Téléphone _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _
Merci d'envoyer ce bulletin, et votre chèque (si nécessaire)