

# 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 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-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 maraîcher : Alban Réveillé (Cazères)

## Financeur(s)



## Bulletin d'inscription

Nom Prénom \_\_\_\_\_

Adresse \_\_\_\_\_

Courriel \_\_\_\_\_ / Téléphone \_\_\_\_\_

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