

Analyser son coût de production et choisir sa stratégie commerciales

Déroulé

Jeudi 8 novembre :

Le matin

- Définition du terme «prix de revient» et de son utilité.
- Détail des principales composantes du prix de revient.
- Méthodologie d'affectation du prix de revient aux différentes productions végétales.
- Présentation de l'outil d'aide à la définition des prix.
- Définition et calcul de la marge de sécurité.
- Exercices d'application et d'utilisation de l'outil (Excel).

L'après-midi

- Application de la méthodologie sur plusieurs profils de ferme et analyse des résultats.

Vendredi 9 novembre :

Le matin

- Tour d'horizon : production, transformation, distribution et consommation
- Les stratégies : les modèles d'hier, d'aujourd'hui et de demain.

- Les conséquences pour les producteurs : évoluer, savoir en fonction des spécificités de chaque circuit de commercialisation

L'après-midi

- Réflexion sur la pertinence agronomique
- Rationaliser son implication dans un circuit de commercialisation
- Les bases de la construction des marges

Dates, lieux et intervenants

08 nov 2018

83300 Draguignan

09:00 - 17:00 (14hrs)

Nolwenn YOBE, animatrice élevage, chargée de communication Agribio 06
Joseph RANDRIAMANANANDRO, animateur restauration hors domicile / commercialisation à Agribio 83

Infos complémentaires

Organisée par Agribio 04

Durée de la formation 2 jour(s)

Tarifs

Plus de renseignements

Mégane Véchambre
conseillerppam@bio-provence.org
Agribio04