

• Connaître ses prix de revient en maraîchage bio et travailler sa commercialisation en demi-gros



Durée 2 jours
+ 2 h à distance



DATES 28 Février,
7 Mars 2022

Lieu Sommières + autre lieu

Intervenant

Dany La Noe, CIVAM Bio 66

Objectifs

- Connaître le marché des fruits et légumes bio du territoire et les attentes des opérateurs de l'aval et construire une stratégie commerciale adaptée à sa situation.
- Être capable de comprendre et de calculer son prix de revient pour construire un prix de vente cohérent.

Savoir produire des légumes de qualité et assurer ses rendements est essentiel, mais savoir où vendre, à qui et à quel prix est également incontournable. Les économistes estiment qu'en moyenne les exploitants peuvent améliorer leurs marges brutes de 30 % s'ils ont une bonne gestion commerciale. Nous aborderons dans cette formation les possibilités de commercialiser en demi-gros (magasins spécialisés, restauration collective...).

Programme

- Les éléments à prendre en compte et les moyens à mobiliser pour construire sa stratégie commerciale.
- Les différents circuits de commercialisation, les acteurs incontournables et les différents marchés potentiels présents sur le territoire.
- Les types d'acheteurs, leurs attendus techniques et commerciaux (prix d'achat, qualité des produits), les principales cultures à cibler et l'organisation du travail à envisager pour être à la fois rentable et écouler facilement ses produits.
- Définition, composantes et calcul d'un prix de revient.
- Mise en pratique à partir de données technico-économiques des participants.
- Mise en perspective des calculs du prix de revient et des résultats économiques avec les pratiques (itinéraires techniques, main d'œuvre, équipement) et analyse selon les spécificités des fermes (foncier, emprunts, investissements).

Inscrivez-vous : voir page 4 - **Contact : Cécile Malaval 06 29 35 81 59 - c.malaval@biogard.fr**