



Prochaines formations En venant je peux

- Augmenter mon chiffre d'affaires avec internet (3h)
- Comprendre les marchés à terme (3h)..
- Débuter facilement sur Excel (14h)
- Mieux vendre aux professionnels (7h)
- Optimiser ma gestion de trésorerie (7h)..
- Décrypter la prochaine PAC 2014-2020 (3h)
- Améliorer mes écrits (7h)
- Me perfectionner concrètement sur Excel (7h)..
- Dynamiser ma mémoire (7h)
- Connaître le prix de revient réel de mes productions (7h)..
- Débuter sur internet (7h)
- Mieux comprendre mon revenu laitier pour mieux l'améliorer (14h)
- Améliorer l'accueil à la propriété (7h)
- Préparer ma retraite (7h)
- Préparer ma transmission d'exploitation (7h)

Renseignements



Téléphone

05 53 64 47 37

Inscriptions

Au plus simple pour vous

Fax 05 53 64 58 66

marmande@cegara.asso.fr

1 Impasse Denis Papin
47200 Marmande

LIEUX possibles

Marmande
Martillac
Pau
Dax

PRIX

Gratuité des
frais pédagogiques
(adhérents)

Témoignages formation : une volonté pour une utilité

...venir en formation m'a permis de découvrir qu'utile et agréable étaient bien concrets au CEGARA...

...on croit le temps perdu, mais ces 7 heures de formation m'ont en réalité fait gagner plusieurs journées à chercher seule dans mon coin...

...le calendrier n'est pas toujours compatible, mais si le besoin est ressenti, il ne faut pas hésiter, en plus c'est gratuit ...





En 2013, je veux

Augmenter mon chiffre d'affaires avec internet

Lister les **différents outils du net**. **Etudier les avantages et inconvénients**. Définir ses objectifs et priorités. Mettre en place un plan d'action.

23 Octobre 2012

9h-12h

Comprendre les marchés à terme

Avec l'augmentation de la volatilité sur les marchés la gestion du risque prix devient une nécessité. **Mesurer l'enjeu de la commercialisation sur l'entreprise agricole et les outils existants** pour la maîtriser (seuil de commercialisation, diversification du risque...).

23 Octobre 2012

14h-17h

Débuter facilement sur Excel

Démarrage du programme, visite des menus, gestion des fichiers. Approche des calculs simples, passage en revue des fonctions les plus importantes. Utilisation des outils d'Excel pour **présenter les tableaux**. **Mise en pratique avec des exercices**.

9 Novembre 2012

et 23 Nov. 2012

9h-17h

Mieux vendre aux professionnels

Face aux difficultés commerciales de certaines filières, **être capable de mener une négociation avec des acheteurs professionnels** (CHR, grossiste, caviste, épicerie fine, ...) peut être un atout pour dynamiser ses ventes et donc une piste non négligeable dans un secteur concurrentiel.

13 Novembre 2012

9h-17h

Optimiser ma gestion de trésorerie

Acquérir une méthode pour planifier ses besoins en trésorerie. Maîtriser l'un des outils essentiels pour prévenir les difficultés financières de l'exploitation.

20 Novembre 2012

ou 22 Janvier 2013

9h-17h

Comprendre les marchés à terme

Mesurer l'enjeu de la commercialisation sur l'entreprise agricole et les outils existants (deuxième date avec le même contenu que le 23 octobre)

27 Novembre 2012

9h-12h

Décrypter la prochaine PAC 2014 - 2020

Quelle Politique Agricole Commune pour les 7 prochaines années : aides directes, paiement unique... ? **Comment va t'elle impacter les revenus des exploitants ?**

27 Novembre 2012

14h-17h

Améliorer mes écrits

L'évolution technologique a accéléré et multiplié les échanges entre les individus, favorisant le langage oral ou semi oral (SMS...) en laissant la part du pauvre à la qualité de l'écrit. Pour nous comprendre, nous devons **produire des écrits efficaces et ciblés** pour faciliter la compréhension du lecteur.

29 Novembre 2012

9h-17h





En 2013, je veux

Me perfectionner concrètement sur Excel

Maîtriser l'utilisation d'Excel pour **obtenir rapidement des informations fiables : automatiser les calculs**, utiliser les formules, créer les graphiques et les tableaux dynamiques croisés.

Une seconde journée est prévue le 20 décembre avec possibilité de **projets personnalisés**.

4 Décembre 2012

9h-17h

20 Décembre 2012

Dynamiser ma mémoire

La mémoire est une des **fonctions centrale de notre cerveau, indispensable** à toutes les opérations de l'esprit, réagissant à nos activités. Elle structure notre vie, forgeant ainsi notre caractère, notre culture et toutes nos compétences. Lorsque notre mémoire s'éclaire, **notre réflexion s'améliore** en parallèle et la confiance en soi s'installe.

13 Décembre 2012

9h-17h

Connaître le prix de revient réel de mes productions

Face à un marché concurrentiel et difficile, il est plus que jamais nécessaire de connaître ses propres coûts de production afin de **mieux les maîtriser et d'optimiser ses marges**. Pouvoir mettre en place une méthode d'évaluation du prix de revient et l'utiliser comme **l'un des outils de pilotage de son exploitation**.

18 Décembre 2012

ou 12 Février 2013

9h-17h

Débuter sur internet

Etre capable de « surfer », d'utiliser le courrier électronique (mails) et les moteurs de recherche. Une maîtrise de l'outil peut s'avérer **utile face aux démarches en ligne qui se multiplient**.

17 Janvier 2013

9h-17h

Mieux comprendre mon revenu laitier pour mieux l'améliorer

Permettre aux producteurs de lait de trouver les leviers et marges de manœuvre pour **optimiser leur revenu grâce à l'échange de pratique et d'analyse chiffrée de leurs propres données**.

29 Janvier 2013

et 26 Mars 2013

9h-17h

Améliorer l'accueil à la propriété

Progresser en matière de politique d'accueil en **circuit court**. Effectuer un auto diagnostic bref et **efficace de son point de vente**. Adopter une **attitude positive face aux clients difficiles**.

5 Février 2013

9h-17h

Préparer ma retraite

Quand, comment, combien ?... Les questions à se poser et les démarches à effectuer. Les possibilités de cumul emploi-retraite, de parcelle de subsistance, de complément de revenu. **Les règles de calculs**.

19 Février 2013

9h-17h

Préparer ma transmission d'exploitation

Clarifier les nombreuses questions sur les règles successorales, sociales, fiscales et les choix possibles (location, vente, donation...). Pour une transmission réussie, **les clefs, le calendrier, l'anticipation des étapes en prenant les bonnes décisions** économiques et humaines (recherche repreneur, mise en société, évaluation, ...)

26 Février 2013

9h-17h





Volatilité des prix agricoles

Gérer sa commercialisation : un enjeu capital

Les marchés des céréales sont depuis plusieurs années le théâtre de fluctuations sans précédent, qui impactent directement les marges de l'ensemble des acteurs de la filière grains et des filières consommatrices d'aval.

Sans y avoir été préparé, les agriculteurs se retrouvent plongés dans le « grand bain » des marchés. Le céréalier n'est plus seulement un producteur de céréales, il en est aussi le vendeur. Si le risque de rendement était un facteur important dans la gestion d'une exploitation, la gestion du **risque de prix** est de nos jours indispensable pour assurer la pérennité de son entreprise. Plusieurs solutions pour lutter contre ce risque sont envisageables :

❖ Stabiliser les prix ?

Cela se traduirait concrètement par une réévaluation du prix d'intervention actuel (101,3 €/T). C'est possible mais ce serait ignorer la mondialisation des échanges! Les exemples d'interdépendance des marchés sont innombrables. Le prix « local » dépend aussi de ce qui se passe dans le reste du monde. Sans barrières à l'entrée ni à la sortie, les marchés sont interconnectés, la volatilité s'exportant, au moins partiellement.

❖ Faire appel aux assurances ?

Les systèmes d'assurance revenus développés dans certains pays peuvent s'avérer efficaces pour limiter l'impact des baisses de prix. Cependant, elles exigent une lourde participation financière de la part des Etats. En aucun cas, elles ne réduisent la volatilité des prix.

❖ Vivre avec la volatilité?

Aujourd'hui, l'ensemble des intervenants de la filière céréalière doit apprendre à vivre avec cette volatilité. Des solutions existent mais reste à les mettre en pratique. Les marchés à terme et leurs produits dérivés n'ont pas bonne réputation. Ils évoquent les pires turpitudes des excès financiers. Et pourtant, bien compris et bien utilisés, ils sont de bons outils de gestion du risque des prix agricoles.

Dès lors, l'agriculteur doit se poser plusieurs questions :

Quel est mon seuil de commercialisation ? A quel prix dois-je vendre mes céréales pour pérenniser mon exploitation agricole, et tirer un revenu de mon activité ? Sans rentrer dans le détail, ce seuil comprend globalement les charges de l'exploitation (fixes et opérationnelles), augmentées du revenu que souhaite s'octroyer l'agriculteur. Il est le point de repère indispensable permettant à chaque agriculteur de connaître sa situation personnelle par rapport au prix des céréales.

Votre expert-comptable et le CEGARA peuvent vous informer sur les outils, méthodes et formations permettant d'avancer dans cette démarche (savoir précisément à partir de quel prix de vente il est rentable de produire).

C'est le point de départ de la gestion du risque, mais il est tout aussi indispensable de connaître le marché.

Quand vendre ? Quelle opinion sur le marché ?

L'évolution du prix des céréales ? Où trouver l'information fiable et indépendante pour me permettre de prendre ma décision ?

Les dernières campagnes ont bien montré qu'il n'y a pas de « recette miracle » pour gérer les ventes de matières premières agricoles. Ce qui était la norme il y a encore quelques années (« je vends toujours plus cher en fin de campagne ») n'est aujourd'hui plus valable. Il n'y a pas de règle de commercialisation. Il faut donc trouver de nouveaux points de repères. Ce n'est pas le métier de l'agriculteur de passer du temps à collecter les informations sur le climat en Argentine ou sur l'évolution des surfaces de maïs semées dans le monde. Par contre, c'est lui et lui seul qui décide de vendre ses céréales ou non ; et pour cela il a besoin d'être informé de façon régulière et synthétique sur les éléments qui font bouger les marchés.

Connaître le marché (l'offre, la demande, le contexte économique global), c'est se donner les moyens de prendre sa décision et d'avancer dans sa stratégie de commercialisation. Mais par quels moyens est-il possible de la mettre en place ?

Quels sont les outils à disposition pour mettre en place sa commercialisation ? Les marchés à terme ? Les marchés physiques ? Les contrats indexés proposés par mon organisme stockeur ? Les options ? Le stockage ?

Encore une fois, il n'y a pas de méthode miracle, et une stratégie se construit souvent en utilisant l'ensemble de ces outils. Les opérateurs des filières céréales et oléagineux doivent prendre les moyens de pouvoir être opérationnels en toute situation. Très concrètement, quel dommage de ne pas pouvoir fixer un prix et sécuriser son revenu juste parce qu'on ne connaît pas les outils permettant de le faire.

Offre & Demande Agricole propose des formations permettant aux producteurs d'être sur 3 jours complètement opérationnels vis-à-vis des outils de gestion de leur commercialisation.

