



Bien commercialiser ses porcs

Objectifs Compétences visées

- Comprendre le fonctionnement du marché du porc
- Connaître les différents modes de commercialisation des porcs ainsi que leurs intérêts respectifs

Pour qui ?

- Les responsables « ventes » des groupements
- Les responsables « achats » des entreprises d'abattage-découpe
- Les assureurs, banquiers et conseillers de gestion
- Les responsables « export »

Prérequis

Aucun

Evaluation des acquis

- *La compréhension et l'assimilation des savoirs et savoir-faire se déroulera tout au long de la formation et pourra prendre différentes formes (étude de cas, tour de table, QCM, travaux pratiques)*

PORCOM

Programme

Les fondamentaux du marché du porc

Comprendre le fonctionnement du marché du porc en Europe et dans le monde

- Le commerce mondial du porc
- Mécanismes de fonctionnement du marché
- Logiques de formation du prix
- Prévisions de prix : de la théorie à la pratique

La commercialisation des porcs en France

Panorama complet des principales voies de commercialisation des porcs en France

- Description des modes de commercialisation des porcs en France
- Importance dans la filière
- Intérêts et limites
- Témoignage d'un acteur du marché sur les modalités alternatives de commercialisation

Des exemples à l'étranger

Que peuvent apporter les modèles de commercialisation des porcs dans d'autres grands bassins de production ?

- Dans l'Union européenne : les alternatives au marché spot
- Aux Etats-Unis : une contractualisation importante des ventes de porcs

Points forts

- Valorisation des bases de données de l'Ifip
- Témoignage d'un acteur du marché sur les modalités alternatives de commercialisation
- Echanges de groupe

1 jour

Sur mesure

Devis sur demande

Responsable pôle économie

Michel Rieu (Ifip)

- Economie de la filière
- Analyse conjoncturelle prévision du marché du porc français et international

