**PROGRAMME FORMATION | MÉTIERS –** *MATIF*

***MÉTIERS***

*LE MARCHÉ DES GRAINS : QUELS CHANGEMENTS ?*

*À QUOI SERT LE MATIF ?*

PRÉSENTATION | Cette formation a pour objectif de permettre aux stagiaires de se mettre au niveau des clients, de comprendre les évolutions des modes d’achats et de jouer un rôle actif dans l’activité de collecte.

|  |  |
| --- | --- |
| OBJECTIFS | À l'issue de la session, les stagiaires seront capables de :* Acquérir les bases fondamentales pour échanger avec ses clients ou comprendre les évolutions de l’activité de collecte
* Savoir :
	+ Comment marche le commerce des céréales et oléagineux ?
	+ Où sont situés les marchés dans le monde ?
	+ Comment se forment les prix « physiques » ?
	+ Pourquoi et comment les marchés des grains ont évolué ?
	+ Pourquoi le MATIF est-il indispensable ?
	+ Le risque de prix c’est quoi ?
	+ Comment adapter les offres cultures aux nouvelles conditions de marché ?
* Comprendre le fonctionnement des marchés physiques
* Comprendre la formation du prix culture
* Comprendre les problématiques de risque de prix
* Comprendre le jargon MATI et son utilisation
* Lire un écran MATIF
 |
| PRÉ-REQUIS | Aucun |
| PROGRAMME | **Introduction : Évolution des marchés*** Quelles évolutions ?
* Quelles causes ?
* Quelles conséquences ?

**Fonctionnement des marchés physiques*** Céréales : Offre et Demande
* Oléagineux : Offre et Demande
* La mécanique des bilans
* La formation des prix physiques

**Comment fonctionne le MATIF*** Histoire et Principes
* Les contrats MATIF
* Lire un écran MATIF
* Le compte MATIF : Compensation / Appel de marge

**Comment utiliser le MATIF ?*** Rappel risque de prix : Marge / manque à gagner
* Cas de l’agriculteur
* Cas du négociant
* Quel marché choisir ? Le physique ou le MATIF ?
* Gérer sa base MATIF
* Les critères de décision Achat / Vente – Physique / MATIF

**Cas pratique de synthèse****CONCLUSION** |
| PUBLIC | Responsable commercialisation, Technico-commerciaux, Fonctions marketing, Département comptable |
| INTERVENANT | Spécialistes des Marchés à Terme Agricoles |
| RESPONSABLE DE FORMATION | Jonathan THEVENET |
| MODALITÉSPÉDAGOGIQUES | La formation est axée sur la participation des stagiaires (Quizz, Questionnaire, Mise en situation) |
| VALIDATION | Attestation de formation |
| DURÉE | 1 jour (7 heures) |
| COÛTS ET MODALITÉS | Pour connaître toutes les conditions d’accessibilité **(y compris pour les personnes en situation de handicap)**, les délais d’accès et le prix de chacune de nos formations : nous contacter. |

**PROGRAMME FORMATION | MÉTIERS –** *MATIF*