**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 |
| MODALITÉS  PÉDAGOGIQUES | 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*