

## MÉTIERS

### « **Marchés à terme et gestion de risque prix** »

**PRÉSENTATION** | Ce module a pour objectif de comprendre les marchés à terme, gérer les risques de prix liés à la commercialisation des grains et savoir utiliser les marchés à terme pour sécuriser la marge de son entreprise.

<b>OBJECTIFS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Comprendre et analyser les principaux facteurs d'influence des marchés des matières premières agricoles</li> <li>Comprendre le fonctionnement du marché à terme et savoir l'utiliser pour couvrir ses risques</li> <li>Définir ses objectifs de prix et sécuriser sa marge</li> <li>Appréhender le passage d'ordre</li> <li>Comprendre le fonctionnement du marché à terme et savoir utiliser les contrats à prime</li> <li>Comprendre et savoir utiliser les options</li> </ul>
<b>PRÉ-REQUIS</b>	Aucun
<b>PROGRAMME</b>	<p>Jour 1 – matin Introduction à l'analyse fondamentale et à l'analyse technique Trouver et interpréter l'information de marché Histoire des marchés à terme, grandes lois économiques</p> <p>Jour 1 – après-midi Contexte de volatilité Principe de couverture Gestion du risque de marge</p> <p>Jour 2 - matin Fonctionnement et opérations sur les marchés à terme Risque de base</p> <p>Jour 2 – après-midi Contrats à prime (AA) Options Produits OTC et autres solutions de couverture de prix</p> <p><b>Evaluation des acquis par test QCM</b> <b>Tour de table de clôture et bilan de satisfaction de la formation</b></p>
<b>PUBLIC</b>	Responsable collecte/mise en marché junior
<b>INTERVENANT</b>	Formateur spécialisé avec expertise du terrain.
<b>RESPONSABLE DE FORMATION</b>	Jonathan THEVENET

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nombre de participants : 10 minimum</li> <li>• Remue-méninges, échanges, mutualisation, et apports théoriques</li> <li>• Animation et présentation du contenu sur supports PowerPoint</li> <li>• Développement pédagogique à partir de cas concrets</li> <li>• Clôture après questionnaire et mesure de la satisfaction en fin de formation</li> </ul>
VALIDATION	Certificat de réalisation.
DURÉE	2 jours (14 heures)
LIEU & DATE	Paris
COÛTS ET MODALITÉS	Pour connaître toutes les conditions d'accessibilité ( <b>y compris pour les personnes en situation de handicap</b> ), les délais d'accès et le prix de chacune de nos formations : nous contacter.

Ce module, créé par la Fédération du Négoce Agricole, est exclusivement réservé aux entreprises du négoce.

#### À propos de la Fédération du Négoce Agricole

La Fédération du Négoce Agricole est un syndicat professionnel, représentatif des entreprises patrimoniales de commerce de grains et de distribution d'approvisionnement en France. La fédération compte 300 entreprises du négoce agricole. Elle accompagne ses adhérents d'un point de vue métier, juridique et sociale et représente ces hommes et ces femmes, entrepreneurs, auprès des pouvoirs publics et défend leurs intérêts. La fédération compte 18 permanents.

[www.negoce-village.com](http://www.negoce-village.com)

## LE NÉGOCE AGRICOLE

