

REFERENCE DE LA FORMATION : R002

Maîtriser l'achat/vente de matières indexées en Bourse

La formation s'appuie sur la matière aluminium mais est transposable sur d'autres matières telles que le Cuivre ou toute autre matière cotée

 *Présentiel ou en classe à distance*  *Fondamental*

<i>Durée de la formation :</i>	<i>2 journées (14 heures) en distanciel ou en présentiel</i>
<i>Rythme :</i>	<i>2 journées consécutives ou 4 demi-journées réparties sur deux semaines</i>
<i>Prix inter :</i>	<i>2.190,00 € HT par personne (Groupe de 4 à 6 personnes)</i>
<i>Forfait intra :</i>	<i>5.690,00 € HT (max 5 personnes)</i>
<i>Modalités d'accès :</i>	<i>inscription par email, confirmation sous 5 jours ouvrés</i>
<i>Accessibilité :</i>	<i>formation accessible aux personnes en situation de handicap (nous contacter pour adaptation)</i>

Introduction

Dans un contexte de forte volatilité des marchés et de pression sur les marges, les acheteurs industriels doivent maîtriser les mécanismes de formation des prix des matières premières. L'aluminium, en particulier sous forme de profilés, est souvent indexé sur les cotations boursières du LME. Cette formation vous permettra de comprendre les logiques de marché, de sécuriser vos achats, et de dialoguer avec vos fournisseurs en toute confiance.

Vous êtes acheteur, responsable supply-chain ou dirigeant industriel ? Cette formation vous donne les clés pour transformer la volatilité en levier stratégique.

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Interpréter les mécanismes de cotation du LME et leur impact sur les prix des produits aluminium
- Identifier les composantes du prix (matière, prime, transformation, services)
- Utiliser les données de marché pour analyser, vérifier et challenger une offre
- Construire une demande/offre de prix structurée et argumentée
- Analyser sa gestion du risque métal dans sa stratégie d'achat

Public visé & Prérequis

Acheteurs industriels, Responsables achats, Responsables supply-chain, Dirigeants de PME industrielles, Ingénieurs commerciaux dans le secteur des métaux

Cette formation ne nécessite aucun prérequis

Recueil des besoins

Un questionnaire de positionnement est envoyé en amont pour identifier les attentes et le niveau des participants.

Contenu de la formation

La chaîne de valeur de l'aluminium

- Identification des principaux acteurs
- Étapes de transformation : de la matière première au produit fini
- Diffusion du prix de référence dans la chaîne de valeur

Les mécanismes des marchés des matières premières

- Loi de l'offre et de la demande
- Couverture des risques vs spéculation
- Une pratique ancestrale

Les bourses de métaux

- La bourse de Londres (LME)
- Les 3 fonctions du LME
- Contango & Backwardation
- Les autres bourses de métaux

La bourse de Londres (LME)

- Accéder aux données du LME
- Analyser les données du LME

Le prix des produits aluminium

- Décomposition du prix
- Indexation des prix
- Obtenir les informations nécessaires

La gestion du risque métal

- Choix pour les consultations et les achats de produits aluminium
- Impact financier
- Transfert de risque

Chiffrage de produits usinés

- Calcul de la part matière

- Contraintes usineurs vs extrudeurs
- Offre de prix complète

Moyens et support pédagogiques

Une répartition équilibrée entre théorie, mise en pratique et échanges permet à chaque apprenant de bien assimiler les notions du cours.

Les outils seront mis en place par les stagiaires lors de leur formation afin d'en garantir une compréhension totale.

Modalités d'évaluation

- Quiz de connaissances en début et fin de formation
- Exercices pratiques et mises en situation tout au long de la formation
- Restitution des résultats et feedback personnalisé

Moyens nécessaires

Ordinateur + connexion internet

Profil animateur

Consultant avec plus de 16 ans d'expérience dans le secteur de l'aluminium. A occupé des fonctions opérationnelles et commerciales au sein d'un groupe leader du secteur de l'aluminium.

Amélioration continue

Un questionnaire de satisfaction est envoyé à l'issue de la formation.

Les retours sont analysés et intégrés dans les mises à jour du programme.

Contact

Xavier Delevacque – x.delevacque@dixid-consulting.com

Formation R002 – 07/08/2025