

## REFERENCE DE LA FORMATION : R003

# Comprendre les prix de l'aluminium pour mieux piloter votre entreprise

*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



Expert

<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>2.690,00 € HT par personne (Groupe de 4 à 6 personnes)</i>
<i>Forfait intra :</i>	<i>6.890,00 € 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

Face à la volatilité des marchés et à la pression sur les marges, il est essentiel de se protéger via un système de couverture adapté. Comme l'aluminium est coté au LME, des outils avancés peuvent aligner vos besoins avec votre politique d'achat. Cette formation basée sur la méthode Biz2Hedge vous aidera à comprendre votre marché, choisir les bons outils de couverture et structurer efficacement votre organisation.

Vous êtes directeur financier, directeur des achats ou dirigeant d'entreprise ? 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 les outils associés (futures, options, etc...)
- Identifier les composantes du prix des produits aluminium (matière, prime, transformation, services) et identifier les méthodes de couverture associées.
- Analyser son business pour définir ses besoins de couverture.
- Comparer plusieurs stratégies et choisir la plus robuste.
- Concevoir une gouvernance et des procédures internes adaptées

## Méthode Biz2Hedge (Business-to-Hedge)

Biz2Hedge est une méthode structurée issue de 16 ans d'expérience d'achat et vente d'aluminium. Ces postes de direction ont permis de connaître en détails les différentes possibilités d'indexer et de couvrir les achats d'aluminium ainsi que la grande diversité du besoin des clients.

Les différentes étapes de la méthode consistent à :

### Diagnostic et définition de la stratégie

- Analyser votre business et les contraintes imposées par vos marchés/clients
- Cartographier votre supply chain avec tous les semi-produits aluminium et vos fournisseurs directs et indirects.
- Définir les ratios de couvertures adaptés à vos besoins.
- Définir la méthode de couverture en utilisant les outils les plus adaptés (avec ou sans courtiers selon la solution retenue)
- Vérifier la robustesse de la méthode en simulant différentes situations de marché.

### Mise en œuvre et gouvernance

- Définir les procédures internes de mise en œuvre de la méthode choisie
- Mettre en place les outils de prise de décision en les connectant aux existants (CRM, ERP, etc...)
- Définir la gouvernance qui permettra de s'assurer du respect de la méthode et du suivi de son impact financier.

## Public visé & Prérequis

Directeur Financier, Directeur des achats, Directeur supply-chain, Dirigeants d'entreprise industrielles ou du bâtiment.

Cette formation nécessite d'avoir suivi la formation R002-Maitriser l'achat/vente de matières indexées en Bourse ou d'avoir une expérience équivalente.

## Recueil des besoins

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

## Contenu de la formation

### Fondamentaux & Analyse

- Comprendre le rôle du LME dans la fixation des prix
- Interpréter les mécanismes et outils financiers (Futures, options, ...)
- Différencier spéculation et couverture
- Composantes du prix aluminium : Identifier matière, prime, transformation, services
- Méthodes de couverture : Associer chaque composante à une ou plusieurs méthodes

### Analyse & Stratégie

- Analyse de son business : Cartographier supply chain et contraintes commerciales
- Définition des besoins de couverture : Calculer les ratios adaptés
- Simulation de scénarios de marché : Tester la robustesse des stratégies
- Comparaison des stratégies : Évaluer et choisir la plus robuste

### Mise en œuvre & Gouvernance

- Procédures internes & gouvernance : Concevoir une gouvernance adaptée
- Intégration ERP/CRM & reporting : Connecter la méthode aux systèmes existants

### 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 de directions opérationnelles et commerciales au sein d'un groupe leader du secteur de l'aluminium. En tant que directeur d'usine, a directement acheté 24,000 tonnes par an d'aluminium et en tant que Directeur commercial a vendu, avec son équipe, plus de 60,000 tonnes par an.

### 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](mailto:x.delevacque@dixid-consulting.com)

---

Formation R003 – 2025 12 19