

4^{ÈME} JOURNÉE « TOP 10 » GM 15 FÉVRIER 2024

L'objectif de la journée : se créer un prix minimum sans vendre

JOURNÉE 4 : RÉALISER 3 TOURS DE JEU PENDANT LESQUELS IL FAUDRA :

- ➔ Exercer (ou pas, en fonction du marché) les assurances de type « P » achetées lors de la cession précédente et bien comprendre le fonctionnement de ce mécanisme.
- ➔ Respecter encore et toujours le cadre de gestion, dont le suivi reste facilité par l'outil informatique.

L'assurance de type « P »



Des **prix minimum** ont été construits sur les plus hauts du marché, sans vendre mais en achetant une assurance de type « P », pour se protéger contre la baisse du marché

Le PMG TOP, proposé par les Ets Gustave MULLER, va arriver à échéance **lors des prochains tours** de jeu

Il va falloir analyser le marché pour exercer « E » (ou pas, « nE ») l'assurance de type « P » à son échéance

Les différents points d'attention lors de l'exercice d'une assurance de type « P » :

- ➔ 1) **Quelle est la valeur du marché ?**
Le prix de marché est de **1.270€**
- ➔ 2) **Quel est le prix protégé avec mon assurance de type « P » ?**
Le prix protégé était de **1.610€**
- ➔ 3) **Mon analyse du risque**
Le marché est inférieur au prix protégé, et le risque s'est donc bien produit.



**À VOS CÔTÉS...
 POUR UN ACCOMPAGNEMENT
 PERSONNALISÉ.**

Antoine Wuchner ☎ 06 74 89 62 31
 Geoffrey Lugnier ☎ 06 74 89 23 54

Je vais EXERCER mon assurance de type « P » : E



L'exercice (« E ») de l'assurance de type « P » engendre une vente « V » automatique au prix protégé (1.610€)

Le gain est donc de 1.610€ - 1.270€, soit 340€

En cas de sortie du cadre de gestion par le haut, il faudra racheter au prix du marché (1.270€)

MISSION ACCOMPLIE



Si le prix de marché avait été supérieur au prix protégé, l'assurance n'aurait pas été exercée (« nE »). Il aurait fallu vendre au prix de marché (supérieur au prix protégé) pour avancer dans la commercialisation



**À VOS CÔTÉS...
POUR UN ACCOMPAGNEMENT
PERSONNALISÉ.**

Antoine Wuchner ☎ 06 74 89 62 31

Geoffrey Lugnier ☎ 06 74 89 23 54

TÉMOIGNAGE
GAUTHIER LEMOLGAT
DIRECTEUR GÉNÉRAL AGRITEL



J'ai vraiment ressenti une vraie excitation de la part des participants à chaque tour de jeu. Le fait de réfléchir à sa stratégie en utilisant les outils de couverture proposés, tout en respectant le cadre de gestion défini, pousse à une vraie émulation des participants. La mise en situation est toujours très intéressante, c'est vraiment l'art d'apprendre en s'amusant. On intègre ainsi l'intérêt de tels ou tels outils et cela permet de mieux appréhender les contrats commerciaux proposés. J'espère que cela pousse ensuite les participants à mieux identifier les risques de marché liés à leur activité et surtout à définir leur stratégie pour cette fois leur vrai volume de production !



A SUIVRE :

La tendance de marché est connue pour les 3 prochains tours de jeu : la campagne est loin d'être finie.

Les groupes ont acheté d'autres assurance (type « C », type « P »)



Il faudra se poser les bonnes questions à l'échéance de celles-ci.



VIVEMENT LA PROCHAINE REUNION PRÉVUE EN JUIN 2024 !

**À VOS CÔTÉS...
POUR UN ACCOMPAGNEMENT
PERSONNALISÉ.**

Antoine Wuchner ☎ 06 74 89 62 31
Geoffrey Lugnier ☎ 06 74 89 23 54