



FORMATION CAL AGRICULTEURS GROUPE DE TRAVAIL - JUIN 2023

Le Directeur des ventes céréales de la coopérative, **Franck LOSCHI**, anime chaque trimestre un groupe d'agriculteurs volontaires et propose des sujets en lien avec l'actualité du marché des céréales.

Il leur était proposé ce mois-ci de faire une partie de Céré-game.

Chaque groupe s'est lancé dans la commercialisation de 1.000t de blé, culture naturellement choisie pour cette région.

La partie a été endiablée, puisque tous les agriculteurs n'avaient pas le même niveau technique.

LES DISCUSSIONS SONT ALLÉES BON TRAIN LORSQUE

- ➔ Le disponible a été coupé de 20% à la récolte en raison de conditions météo adverses.
- ➔ Les cours ont connu des évolutions imprévisibles imposées par le Maître du Jeu et donc non dictées par les cartes



Se garantir un prix minimum nécessite un temps d'écoute et de compréhension

L'acte de vente doit être réfléchi car la tendance marché (Carte TM) est à la hausse



Attention car le chemin de commercialisation doit être respecté !



Ne pas oublier qu'on est protégé grâce à l'assurance de type « C »

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

Antoine WUCHNER
 ☎ 06 74 89 62 31
www.cere-game.fr

TÉMOIGNAGES



Franck LOSCHI (2^{ème} à gauche) et Antoine WUCHNER entourant le groupe d'agriculteurs de la CAL Nancy (54)

Bonne journée, surtout l'après-midi avec le jeu Céré-game d'Antoine qui fait réfléchir à la mise en marché. *Armelle K*

Je retiendrai de cette journée le groupe, l'interactivité, le jeu Céré-game, le cadre de gestion. A poursuivre, nous avons beaucoup à partager de nos expériences respectives. *Jean François V*

Les intervenants sont de très bonne qualité. Le jeu Céré-game nous a ouvert l'esprit et mis en confiance pour bien commercialiser nos récoltes. *Didier P*

Le temps d'une partie endiablée, nos adhérents ont pu se frotter aux joies du trading de céréales avec les mêmes contraintes que celles que nous rencontrons tous les jours dans notre activité. Tous devaient respecter le cadre de gestion qu'ils avaient préalablement défini. Plus la partie avançait, plus ils devaient gérer les différentes news qui venaient confirmer ou remettre en cause les analyses de marchés qu'ils avaient pu élaborer au sein de leur propre équipe. *Franck LOSCHI – Responsable des ventes céréales*

DES ÉCHANGES INTENSES SE SONT MIS EN PLACE DANS LES ÉQUIPES ET MÊME ENTRE LES ÉQUIPES. UN VRAI BONHEUR DE VOIR NOS ADHÉRENTS À L'ŒUVRE ET DE S'IMPLIQUER DE LA SORTE.

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

Antoine WUCHNER
☎ 06 74 89 62 31
www.cere-game.fr