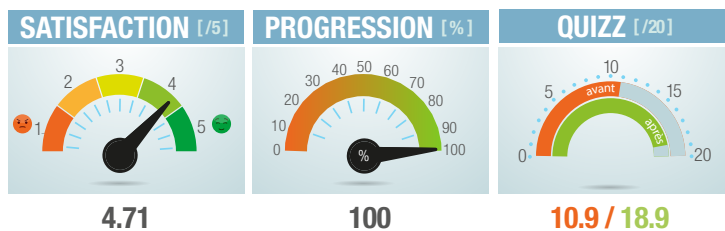




FÉVRIER 2025



LE DÉROULÉ

Les groupes se forment, l'intérêt à la découverte est palpable dès le début de la partie.

Encore une belle aubaine pour le Maître du jeu de sortir quelques cartes maîtresses de son chapeau !

Des outils de gestion de risque de prix sont disponibles pour tous les groupes en cas de fortes «turbulences» sur les marchés.



L'OBJECTIF



Les ingénieurs régionaux d'Arvalis (région Est), au profil plus technique, ont souhaité pouvoir comprendre le fonctionnement du marché des céréales et les termes techniques qui s'y rapportent.

Ils doivent terminer la partie qui se jouera en 18 tours de jeu en ayant assimilé des données qui leur permettront, en cas de besoin, de répondre à des demandes d'agriculteurs.

La partie ne tarde pas à se pimenter, ce qui est propice à l'action et à la réflexion.

Les échanges sont nombreux. **Certains ingénieurs sont même confrontés aux courtiers (bien réels eux !) qui leurs communiquent des informations précieuses sur leurs analyses du marché.**

Le réel se mêle au fictif et rend la partie encore plus dynamique !

La production est meilleure que prévue, avec une augmentation de 10% du volume à vendre à la récolte, soit 1.100 t. Le contrôle du respect du chemin de commercialisation est requis !



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

Antoine Wuchner ☎ 06 74 89 62 31

LES RÉSULTATS

			"Moyenne du marché" constatée de la partie :		1 329,00			
			Prix le plus bas :		960,00			
Nb de groupes :			3		Prix le plus haut :		1 790,00	
Tableau des résultats				Classement des groupes				
Groupe	PMV	Assurance	Risque	PMV	Assurance	Risque		
Bleu	1 378,21	45 000	4,98	1	3	3		
Vert	1 350,36	40 000	4,28	2	2	1		
Jaune	1 310,55	35 000	4,71	3	1	2		

Risque : plus la valeur est faible, plus le vendeur est resté proche du centre de son chemin de commercialisation. Il a donc pris moins de risque !

Tous les ingénieurs ont compris les enjeux, les termes usités, et les outils à disposition des vendeurs de céréales pour optimiser et sécuriser leur prix de vente.

- 2 groupes sur 3 ont battu le marché. Pas évident, dans un marché très volatile comme il l'a été. Pourtant, la meilleure moyenne de vente est obtenue par le groupe **Bleu**.
- Tous les groupes n'ont pas pris les mêmes risques : le groupe **Vert** est celui qui a été le plus sage.
- Dans un marché volatile, la réflexion sur la sécurisation des prix par les assurances de type «C» ou de type «P» se pose. Le groupe **Bleu** est celui qui a le plus investi.
- Le groupe **Jaune** performe tout de même, sans prendre ni trop de risque, ni trop d'assurance.



TÉMOIGNAGE



Antoine nous a partagé sa vie, son métier, son savoir-faire avec un grand professionnalisme. Bienvenue en immersion dans le monde de la vente des céréales.

Nous avons découvert que commercialisation n'est pas spéculation, les outils tels que le cadre de gestion ainsi que les assurances sont de précieux atouts pour éviter les prises de risques inconsidérées.

Une journée vraiment passionnante mêlant apport de connaissances, de méthodes, un plateau de jeu et des supports informatiques comme si nous étions à la bourse de Chicago.

Un Serious Game où se mêlent fiction et réalité, on se prend au jeu, nous apprenons, nous apprenons beaucoup et de façon ludique.

Tout au long de cette journée, nous avons vécu l'annonce de la guerre en Ukraine, des rapports USDA alarmants, des événements climatiques favorables : en fait toutes les actualités de BFM TV, heure par heure, minute par minute, qui nous obligent à nous positionner... risque ou pas risque, telle est la question.

En bref, un formateur passionnant d'une grande pédagogie, une formation dont nous ressortons avec des connaissances et du savoir-faire.

Top ! Hâte d'en vivre une autre avec les marchés à terme.

Jérôme FABRE - Directeur Régional Est - ARVALIS



L'ANALYSE DU MAÎTRE DU JEU

J'ai été impressionné par l'intérêt qu'ils ont porté tout au long de la partie de jeu, aux mécanismes utilisés pour sécuriser le risque de prix. De nombreux échanges avec les courtiers ont rendu la commercialisation encore plus vraie que nature.

Très belle progression.



À VOS CÔTÉS...
POUR UN ACCOMPAGNEMENT
PERSONNALISÉ.

Antoine Wuchner ☎ 06 74 89 62 31