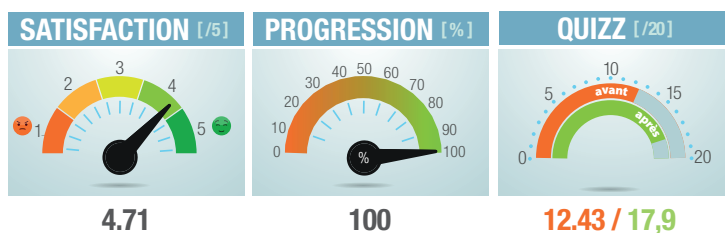


**LAO
OBERNAI
MARS 2025**



LE DÉROULÉ

Les 5 groupes se forment. Ils ont hâte d'apprendre et d'en découdre.

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 élèves, pour la plupart enfants d'agriculteur, veulent comprendre le fonctionnement du marché des céréales.

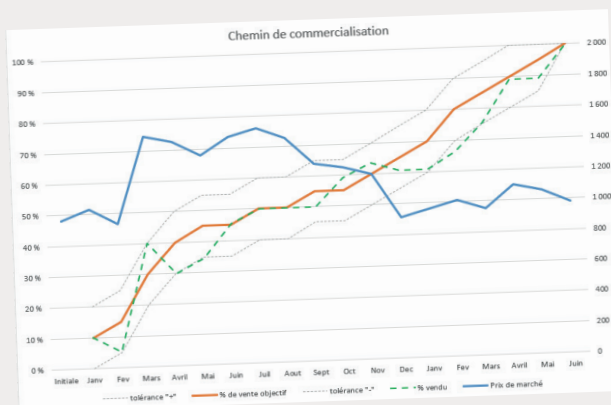
Ils doivent vendre 1.000 tonnes de blé en 18 tours de jeu, simulant une vraie campagne de vente et apprendre à maîtriser les outils de gestion de risque de prix, tout en bâtissant une vraie stratégie de commercialisation.

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

Les échanges sont nombreux. Les questions fusent, mais il ne faut pas dévoiler sa stratégie aux autres groupes.

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

Il y a même deux tours de jeu sans acheteur, avec autorisation de sortie du chemin de commercialisation sous conditions !



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

Antoine Wuchner ☎ 06 74 89 62 31

LES RÉSULTATS

				"Moyenne du marché" constatée de la partie :	1 189,00	
				Prix le plus bas :	910,00	
Nb de groupes :	5			Prix le plus haut :	1 520,00	
Tableau des résultats				Classement des groupes		
Groupe	PMV	Assurance	Risque	PMV	Assurance	Risque
Bleu	1 285,91	115 000	6,09	1	5	2
Jaune	1 269,27	44 800	6,29	2	1	3
Rouge	1 261,45	80 000	7,52	3	3	5
Vert	1 227,90	100 500	7,32	4	4	4
Blanc	1 156,89	63 000	5,63	5	2	1

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

- 5 groupes sur 4 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 **Blanc** est celui qui a été le plus sage, mais il a aussi la moyenne de base la plus basse.
- 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.
- Les groupes **Rouge** et **Vert** ont également de bonnes moyennes de vente.



TÉMOIGNAGE



*Super expérience !
Super formation, merci Antoine !!!
Très bonne journée, super formateur
Formation très bien menée
Super, beaucoup appris.
J'ai bien aimé la mise en relation avec les courtiers.*

Le jeu Cérégame est très bien fait car très réaliste pour simuler la conduite d'un chemin de commercialisation pour une campagne céréalière. Un jeu auquel ils se sont laissés prendre et qui les a amené à découvrir et acquérir des notions dont ils avaient besoin pour jouer. Mais ce jeu ne serait pas ce qu'il est sans la présence d'un animateur remarquable qui a su le rendre vivant, créer du suspens et captiver les jeunes. Une expérience unique, enrichissante et surtout à renouveler.

Un grand merci pour ton implication
Florent RINGEISEN, Professeur BTS ACSE

L'ANALYSE DU MAÎTRE DU JEU

Les élèves étaient informés qu'ils allaient vivre une nouvelle expérience. Mes formations au LAO étaient jusque là théoriques. Rapidement, ils se sont pris au jeu et ils ont vraiment appris à manier les outils de gestion de risque de prix. A force de répéter les explications de leur choix, il ne faisait aucun doute que la progression allait être forte. Le mélange de la fiction et de la réalité a fait le reste pour que le succès lié à cette expérience soit total. BRAVO à tous !



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

Antoine Wuchner ☎ 06 74 89 62 31