

## COLLABORATEURS, TRADERS OLÉAGINEUX... JUIN 2025



### LE DÉROULÉ

Les 4 groupes sont prêts à en découdre.

Pour la première fois, Le Maître du jeu a utilisé les cartes de scénario. Il était sûr de lui et savait qu'il allait, une fois de plus, provoquer des réactions dans les groupes !

Des outils de gestion de risque de prix sont toujours disponibles pendant la durée du jeu. Chacun en comprend rapidement le fonctionnement et l'intérêt.



### L'OBJECTIF

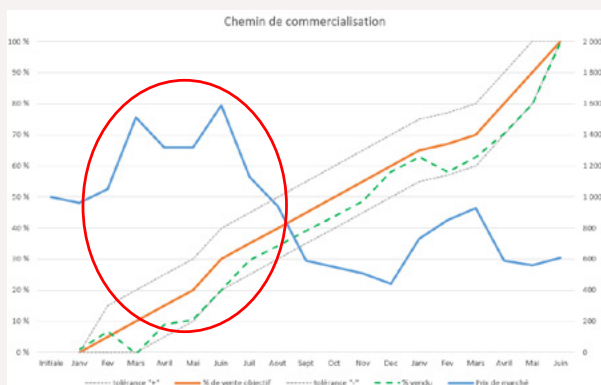
Durant la partie test, les apprenants pourront découvrir la puissance du jeu et parfaire leur connaissance. Ils devront vendre 1 000 tonnes de blé en 18 tours de jeu, simulant une vraie campagne de vente.

Dans un premier temps, ils bâtissent leur chemin de commercialisation avant de prendre leur décision de vendre ou pas, en fonction de l'évolution des cours.

Comme toujours, le Maître du jeu pimente la partie avec un scénario « gamifié », inspiré de l'actualité. En touchant le RÉEL du bout du doigt, cette expérience devient propice à la réflexion et à l'action !



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



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

Antoine Wuchner ☎ 06 74 89 62 31

## LES RÉSULTATS

**Formation :** Se former au marché des céréales par le jeu n°2

**Organisme :** INVIVO

**Date :** 26/06/2025

"Moyenne du marché" constatée de la partie : 899,00

Prix le plus bas : 440,00

Prix le plus haut : 1 590,00

Nb de groupes : 4

Tableau des résultats				Classement des groupes		
Groupe	PMV	Assurance	Risque	PMV	Assurance	Risque
Rouge	1 233,40	145 000	4,53	1	4	2
Jaune	1 158,10	60 000	6,53	2	1	4
Bleu	886,00	115 000	3,90	3	2	1
Vert	832,00	130 000	6,00	4	3	3

*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 !*

C'est sûr : tout le monde a appris, quel que soit son niveau de départ ! Mais il ne faut pas oublier de vendre ou de construire des prix minimum, quand le marché est ferme.

- 2 groupes sur 4 ont battu le marché. Pas évident, le marché a été très volatile. La meilleure moyenne de vente est obtenue par le groupe **ROUGE**.
- Le groupe **JAUNE** termine à la deuxième place, en ayant dépensé moins d'assurance, mais en ayant pris plus de risque. Cela a payé cette fois !
- Tous les groupes n'ont pas pris les mêmes risques : le groupe **BLEU** est celui qui a été le plus sage ! Peut-être même trop 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 **ROUGE** est celui qui a le plus investi. Les groupes **BLEU** et **VERT** ont également fortement investi, peut-être pas toujours à bon escient !
- Les groupes **BLEU** et **VERT** ne battent pas le marché, et leurs moyennes de vente se tiennent pourtant dans un mouchoir.

## TÉMOIGNAGE

*Très bonne gamification, très bon formateur, très bon moment. L'équipe jaune attend la seconde manche !*

*À bientôt.*

**Vanessa Frey**

*Un grand merci encore d'avoir fait le CÉRÉ-GAME avec nous. C'était un moment très agréable qui nous aura permis de s'amuser tout en apprenant (ou l'inverse).*

*CÉRÉ-GAME est vraiment un outil très puissant, bien pensé et bien conçu. Et ça ne tient pas qu'au maître du jeu ! :). Bravo ! On a hâte de faire les marchés à terme !*

**André Cunze**

## L'ANALYSE DU MAÎTRE DU JEU

*Encore une belle partie. Même si la théorie s'est réduite comme une peau de chagrin (compte tenu de notre temps), les connaissances ont été comprises et acquises par les apprenants, y compris les « novices » qui souhaitaient comprendre la marché des céréales. Le scénario est un vrai plus pour pimenter la réflexion. Il est bien réel et inclus dans le jeu... et ça marche ! En tant que Maître du jeu, j'ai passé un très beau moment d'échange. Objectif : refaire une partie avec les assurances moins chères, mais moins protectrices. Merci à tous pour votre participation active !*



*Bravo à tous !*

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

**Antoine Wuchner** ☎ 06 74 89 62 31