

## LE DÉROULÉ

Pour cette session, 4 groupes se sont formés. Certains des apprenants n'ont parfois que très peu de connaissance mais tous veulent apprendre, comprendre le métier de leurs adhérents et progresser.

Le Maître du Jeu avait son scénario parfaitement adapté au besoin : une campagne bien réelle « gamifiée » pour mieux se mettre dans la peau de professionnels.

Des outils de gestion de risque de prix sont toujours disponibles pendant la durée du jeu.



## L'OBJECTIF



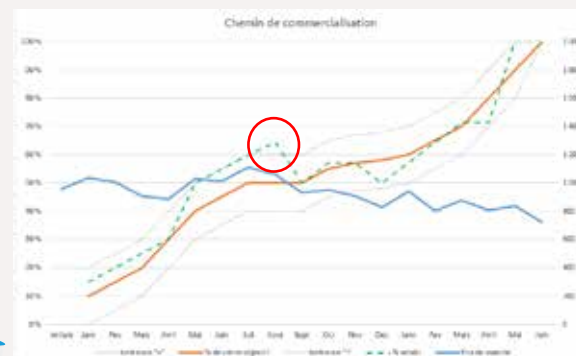
Les apprenants sont en contact permanent mais à des niveaux différents avec leurs adhérents organismes stockeurs privés. L'objectif est de vivre une campagne de commercialisation et de comprendre le métier des adhérents en découvrant le phénomène de couverture et de protection des prix en agissant sur le marché à terme en l'absence d'acheteur.

Ils devront vendre une collecte prévisionnelle de 1.000 tonnes de blé en 18 tours de jeu.

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.

La partie se pimente rapidement. Les conditions météo se dégradent et provoquent une baisse de production : la collecte réelle est de 700t, bien loin des prévisions. Il faut réagir en retrouvant le chemin de commercialisation. Sur la base de justifications documentées des groupes, la décision est prise par le Maître du Jeu d'autoriser ponctuellement **un dépassement de 5% de la tolérance** dans le chemin de commercialisation.

Comme toujours les échanges sont nombreux. Les questions fusent ouvrant ainsi à toutes les réflexions.



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

Antoine Wuchner ☎ 06 74 89 62 31

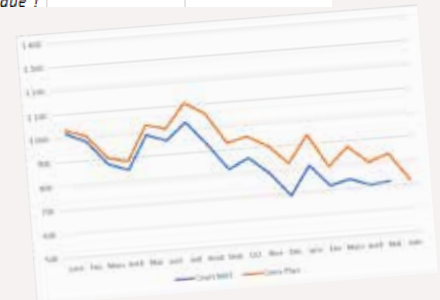
## LES RÉSULTATS

					MAT(17 mois)	PHYS (18 mois)		Base (17 mois)
				Moyenne du marché :	853	924	Moyenne :	82,65
Nb de groupes :	4			Prix le plus bas :	690	720	Mini :	15
				Prix le plus haut :	1 030	1 110	Maxi :	135
				Valeur de la base aux mois de couverture :	Sept :	110	Mai :	115
Tableau des résultats					Classement des groupes			
Groupe	G/P matif	PMV final	Assurance	Risque	PMV final	Base	Assurance	Risque
Vert	103 600	998,60	12 500	8,74	1		1	4
Jaune	70 000	982,50	27 500	6,31	2		4	3
Rouge	64 500	964,36	12 500	5,43	3		1	2
Bleu	48 850	939,68	25 000	4,95	4		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 participants ont progressé de manière importante.

- 1 Tous les groupes ont battu le marché. C'est déjà une très belle performance.
- 2 Le groupe **VERT** est celui qui a le mieux performé.
- 3 Tous les groupes n'ont pas pris les mêmes risques : les groupes **ROUGE** et **BLEU** ont été les plus sages, mais ils ont aussi des moyennes de vente inférieures. Le groupe **JAUNE** talonne le vainqueur.
- 4 L'usage des assurances de type « C » et « P » doivent être raisonnées à bon escient. Tous les groupes n'ont pas été très dépensiers, ce qui est sûrement judicieux dans un marché peu volatile.
- 5 Les comptes MAT sont différemment « garnis », mais ne pas oublier que le résultat final est la synthèse d'une action combinée sur le marché à terme et un débouclage lors d'une opération physique.



Mise en évidence du risque de base

## TÉMOIGNAGES

- Très bien, très intéressante, très instructive, Merci Antoine

- Formateur très compétent, impressionnant !

- Captivante

- Très cohérente, ludique et pratique. Merci !

- Très stimulante et facile d'accès



## L'ANALYSE DU MAÎTRE DU JEU

Le mélange d'apprenants novices avec d'autres plus expérimentés n'est pas toujours facile à gérer car tout le monde doit « rester à bord ». Rapidement tout le monde a adhéré et s'est pris au jeu.

Mes complices ont répondu bien présent, posant même le trouble chez les apprenants, tant la prestation était proche de la réalité. Nous avons vu un aspect du marché à terme : la couverture en l'absence d'acheteur. L'évolution normale serait de tester le module 3b et l'utilisation du contrat à prime. L'objectif serait de mieux mettre en évidence le risque de base et l'incidence sur le marché physique, avec certainement plus d'écart de performance au niveau du résultat final chez les groupes.



Bravo à tous !

À VOS CÔTÉS...  
POUR UN ACCOMPAGNEMENT  
PERSONNALISÉ.

Antoine Wuchner ☎ 06 74 89 62 31