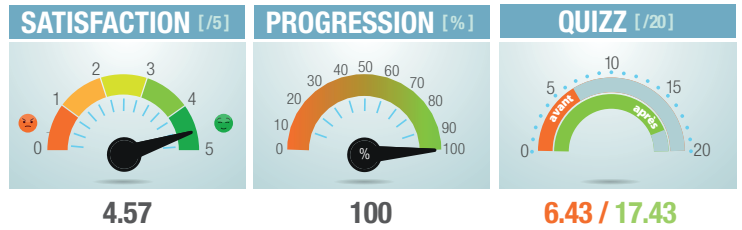


kerhis
Chateaulin
OCTOBRE 2025



LE DÉROULÉ

Trois groupes sont formés. L'objectif est de donner aux apprenants les clés de vocabulaire et de parfaire leur compréhension du marché à terme afin de leur permettre d'être « à l'aise » lors d'entretien avec leurs clients.

Le Maître du Jeu choisit un scénario adapté à l'objectif de la formation. Nul doute que cela va réserver des surprises et amener des débats éducatifs.

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



L'OBJECTIF

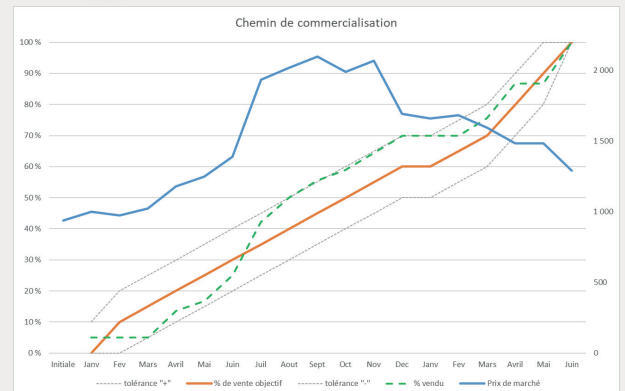


Chaque groupe doit commercialiser 1.000 t d'une récolte prévisionnelle de blé, mais tout ne va bien sûr pas se passer pour le mieux !

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.

Le scénario choisi ne tarde pas à pimenter la campagne de vente : ce scénario bien REEL « gamifié », est propice à la réflexion et à l'action, en touchant la vraie vie du bout du doigt ! La partie se rapproche encore du réel grâce aux des explications de **VRAIS COURTIERS** qui promulguent leurs visions du marché.

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

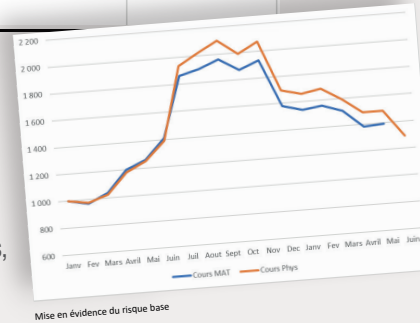
LES RÉSULTATS

					MAT (17 mois)	PHYS (18 mois)		Base (17 mois)	
					Moyenne du marché :	1 492	1 546	Moyenne :	69,41
Nb de groupes :	3				Prix le plus bas :	970	975	Mini :	-20
					Prix le plus haut :	1 960	2 100	Maxi :	140
Tableau des résultats					Classement des groupes				
Groupe	Base Fixée	G/P matif	PMV final	Assurance	Risque	PMV final	Base	Risque	
Blanc	81,4	-287 500	1 481,67	52 500	5,87	1	3	1	
Vert	116,0	-432 600	1 443,33	30 000	7,17	2	1	2	
Bleu	90,0	-450 000	1 360,00	30 000	11,04	3	2	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 sur : tout le monde a appris, quel que soit son niveau de départ ! Mais il ne faut pas oublier de vendre ou de se protéger des prix minimums quand le marché est ferme.

- 1 Personne n'a battu le marché. Pas évident. Le marché a été très volatile et les événements imprévisibles ont sérieusement compliqué la vie des vendeurs. Chose inédite, et en raison d'une baisse drastique de la production, l'autorisation a été donnée aux groupes sortis de leur chemin de commercialisation et à dépasser la tolérance maximum de 10% et de 5% aux deux tours de jeu suivants, avant de retrouver le cadre de commercialisation. Dans cette ambiance, la meilleure moyenne de vente est obtenue par le groupe BLANC.
- 2 Le groupe **VERT** a réalisé une belle performance, en partie grâce à une belle fixation de la base. Cela a payé !
- 3 Tous les groupes n'ont pas pris les mêmes risques : le groupe **BLANC** est celui qui a été le plus sage !
- 4 Le groupe **BLEU** a été pénalisé par des ventes trop importantes en début de campagne qui ont affectés à la fois sa moyenne de vente et donc les risques pris à revenir dans le chemin de commercialisation.
- 5 Dans un marché volatile, le Maître du Jeu en a profité pour lancer la réflexion sur la sécurisation des prix par les assurances de type « C » ou de type « P ».
- 6 Les comptes MAT des groupes sont négatifs. Pas étonnant au regard de l'évolution des cours durant la campagne de vente, mais n'oublions pas que le résultat final reste la compilation du G/P MAT et des prix physique établis après les échanges de lots (AA).



Mise en évidence du risque base



TÉMOIGNAGES

- Très instructive
- Très enrichissante et vivante



La formation CEREGAME, 1 journée pour comprendre 18 mois de commercialisation des céréales !

Grâce au jeu proposé par Antoine, on apprend les différentes notions spécifiques à la gestion de la commercialisation des céréales (cadre de gestion, le marché à terme, l'importance de la base, la prise en compte des facteurs indirectement liés au marché...).

A la fin de la journée, on repart avec un bagage bien rempli et l'envie de refaire une partie !

Melaine SAUVEE Responsable Intégration



L'ANALYSE DU MAÎTRE DU JEU

Le scénario utilisé a vraiment tenu ses promesses. Le jeu à même rattrapé la réalité puisque les situations et les réflexions dans le jeu ont été les mêmes que celles vécues lors de la vraie campagne de vente. Grande satisfaction de ce rapprochement. Refaire une partie en utilisant pleinement les assurances dès le début de partie pourrait être un objectif !



Bravo à tous pour votre participation active.

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

Antoine Wuchner ☎ 06 74 89 62 31