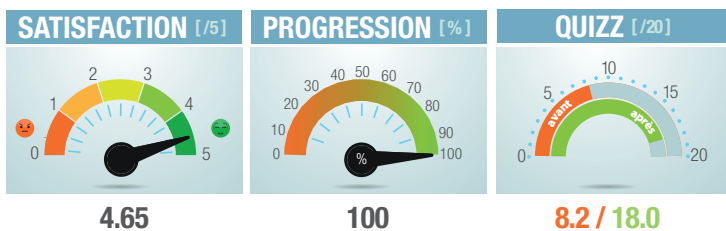


kerhis

Balma

OCTOBRE 2025



LE DÉROULÉ

Deux 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'entretiens avec leurs clients.

Le Maître du Jeu choisit un scénario adapté à l'objectif de la formation, différent bien sûr de celui qui a été utilisé à **Châteaulin** quelques jours plus tôt. Nul doute que cela va réserver des surprises et amener des débats éducatifs.

Les apprenants souhaitent utiliser d'entrée de jeu les outils de gestion de risque de prix (assurances « P » et « C »).



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 plus du réel grâce aux 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 à l'autre groupe.



À VOS CÔTÉS...
POUR UN ACCOMPAGNEMENT
PERSONNALISÉ.

Antoine Wuchner ☎ 06 74 89 62 31

LES RÉSULTATS

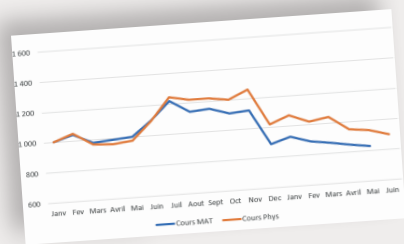
		MAT(17 mois)	PHYS (18 mois)	Base (17 mois)	
Moyenne du marché :		1 006	1 063	Moyenne :	65,88
Prix le plus bas :		830	900	Mini :	-30
Prix le plus haut :		1 220	1 260	Maxi :	170

Tableau des résultats					Classement des groupes			
Groupe	Base Fixée	G/P matif	PMV final	Assurance	Risque	PMV final	Base	Risque
Bleu	33,5	-34 000	1 031,39	30 000	6,09	1	1	1
Rouge	7,0	3 000	1 010,83	32 000	7,48	2	2	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 !

Les apprenants ressortent tous gagnants : ils ont vécu une vraie expérience qui leur a permis de maîtriser les termes et les outils utilisés par les professionnels du métier qui vivent au quotidien le marché à terme et les options.

- 1 Les groupes ont livré une belle bagarre dans un scénario mettant leurs nerfs à rude épreuve. Le marché n'a pas été tendre, mais c'est la dure réalité du métier : dans ce contexte, aucun groupe ne bat le marché.
- 2 La base a "swingué" mettant on ne peut mieux en évidence le "risque de base".
- 3 Le groupe **BLEU** prend un avantage grâce à la meilleure fixation de la base lors des ventes à prime.
- 4 Si nous avons agi sur le marché physique (base 0) le groupe **ROUGE** aurait mieux performé grâce à ses choix dans les prises de position et au risque légèrement supérieur à celui pris par le groupe **BLEU**.
- 5 Le montant des assurances prises est globalement le même.
- 6 Les comptes MAT des groupes sont différents. 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



Tout d'abord, merci pour cette formation que j'ai beaucoup appréciée tant au niveau du contenu que de l'animation.

J'ai été impressionnée par le réalisme du jeu. Dès les premières minutes nous voilà plongés dans le marché à terme avec nos objectifs de commercialisation, les évolutions du marché, ponctués par les aléas climatiques, logistiques, géopolitiques. On se prend vite au jeu et on est tenu par le suspense. Cette session nous a permis d'appréhender les notions de marché, les facteurs de risque et les outils de couverture. Cela nous a permis de mieux comprendre les attentes de nos clients dans ce domaine. C'était une journée à la fois dynamique, très instructive et ludique.

Cécilia CLERJOT,
Responsable produit
Céréales KERHIS



L'ANALYSE DU MAÎTRE DU JEU

Cette session exclusivement féminine a sûrement été l'une des plus intenses réalisées à ce jour en raison du nombre et de la qualité des questions posées durant la partie, certaines allant même au-delà du périmètre de base objectif de cette formation. Cela a sans aucun doute contribué à la progression de chacune. Le scénario choisi a tenu ses promesses comme d'habitude.

Un grand merci à mon « complice » grâce à qui il est toujours difficile de distinguer jeu et réalité durant toute la formation.



Bravo à toutes !

À VOS CÔTÉS...
POUR UN ACCOMPAGNEMENT
PERSONNALISÉ.

Antoine Wuchner ☎ 06 74 89 62 31