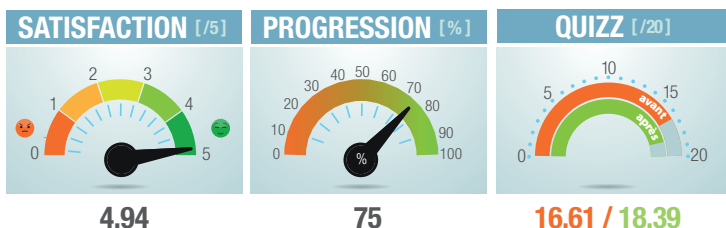




Aquitaine Courtage

DÉCEMBRE 2025

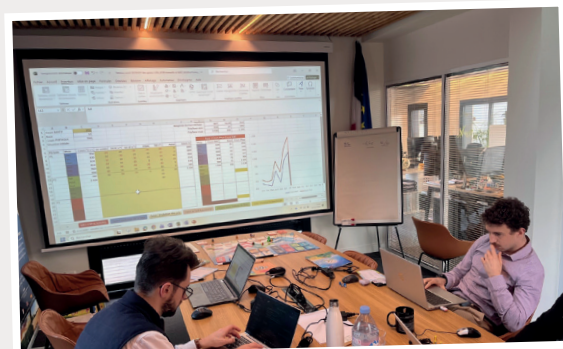


## LE DÉROULÉ

### Les 4 courtiers sont prêts.

Ils décident de jouer en "individuel". Cela ne va pas être de tout repos. Ils ont un certain niveau et la campagne de vente s'annonce une fois de plus bien pimentée. L'objectif est de faire comprendre aux apprenants le fonctionnement du marché à terme. Les assurances "hors la monnaie" sont disponibles pour la première fois durant toute la campagne de vente.

Le Maître du Jeu choisit un scénario adapté à l'objectif de la formation. Une fois de plus, nul doute que cela va réserver des surprises et amener des débats constructifs.



## L'OBJECTIF

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

Dans un premier temps, ils bâtissent leur chemin de commercialisation. Il devra être respecté, malgré les demandes d'y déroger... Mais c'est la règle !

Le nouveau scénario qui est présenté, toujours bien REEL "gamifié", est à nouveau propice à la réflexion et à l'action, en touchant la vraie vie du bout du doigt !

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 :	1 120	1 201	Moyenne : 72,65
Nb de groupes :		Prix le plus bas :	810	840	Mini : 20
		Prix le plus haut :	1 500	1 600	Maxi : 120

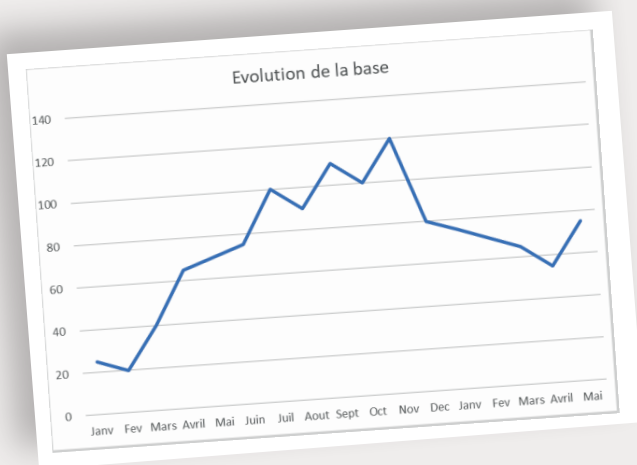
  

Tableau des résultats						Classement des groupes		
Groupe	Base Fixée	G/P matif	PMV final	Assurance	Risque	PMV final	Base	Risque
Vert	92,9	-65 500	1 292,35	53 500	6,62	1	2	4
Bleu	103,1	-86 500	1 262,35	40 000	5,65	2	1	3
Rouge	72,3	-42 750	1 238,68	32 500	5,39	3	3	2
Jaune	52,1	-177 500	1 108,24	11 500	2,92	4	4	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 !*

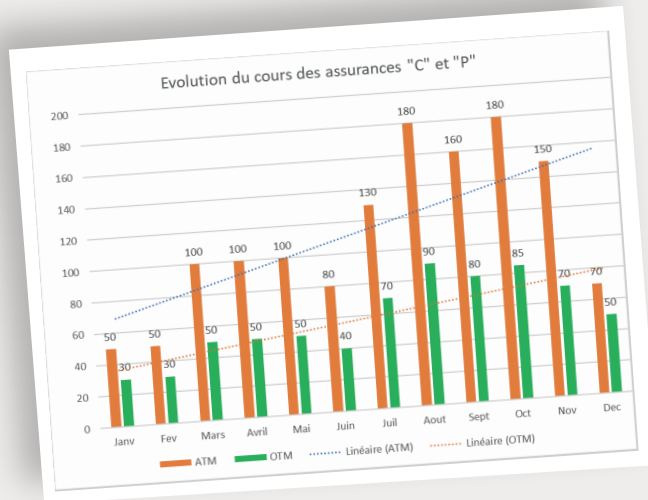
Les apprenants ressortent tous gagnants : ils ont vécu une vraie expérience qui leur a permis de maîtriser les termes et les outils utilisés par leurs contacts dans leur travail quotidien.

- 1 Les groupes ont livré une belle bagarre. Le scénario n'a pas été tendre avec eux ! Dans ce contexte, 3 courtiers battent le marché. C'est une belle performance.
- 2 La base a "swingué" mettant on ne peut mieux en évidence le "risque de base". Deux courtiers battent la base moyenne. C'est un atout important quand on comprend son importance.
- 3 Le courtier **VERT** remporte la partie : il a fixé un taux de base correct et a bien performé durant la partie. Sa prise de risque est correcte. Il a utilisé à bon escient les assurances.
- 4 Le courtier **BLEU** a la meilleure base. Il talonne le courtier **VERT**, en ayant pris moins de risque.
- 5 Le courtier **ROUGE** n'a pas une bonne base, mais n'est pas loin du groupe de tête. Il a su utiliser les assurances "hors la monnaie".
- 6 Le courtier **JAUNE** est au pied du podium. Une analyse de sa campagne de vente confirme que bien fixer la base est un avantage indéniable, utiliser les assurances "hors ou dans la monnaie" dans un marché volatil permet de se garantir des prix minimum et enfin, que la prise de risque paye. Le courtier **JAUNE** est celui qui a le moins pris de risque, et de loin ! Bien sûr, il ne faut pas en abuser !
- 7 Les comptes MAT des groupes sont différents. N'oublions pas que le résultat final reste la compilation du G/P MAT et des prix physiques établis après les échanges de lots (AA).



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

Antoine Wuchner ☎ 06 74 89 62 31



## TÉMOIGNAGES

- La technique est appliquée à des cas concrets, très ludique.
- Allier de la pratique à la théorie permet un apprentissage dynamique qui oblige davantage à la réflexion de chaque participant.
- Formation qui change des formations standard. Plus dans l'action et la compréhension des enjeux. Cela nous permet de nous positionner à une place différente. Nous mesurons également l'importance du cadre de gestion.



## L'ANALYSE DU MAÎTRE DU JEU

Pour une première avec des courtiers, c'est une première réussie. La tension a été palpable jusqu'au dernier tour de jeu, chaque courtier souhaitant aller voir le marché dans le sens qu'il présentait et pour lequel il s'était protégé. Les échanges ont été riches et instructifs. Nul doute que cette campagne de vente leur donne une autre approche du métier de leurs clients. Il faut un vainqueur mais il est certain que tout le monde a progressé. Bravo pour cette campagne de vente.



Bravo à tous !



À VOS CÔTÉS...  
POUR UN ACCOMPAGNEMENT  
PERSONNALISÉ.

Antoine Wuchner ☎ 06 74 89 62 31