



Jeu de Bourse Céréalière



**SE FORMER PAR LE JEU
AU FONCTIONNEMENT
DU MARCHÉ DES CÉRÉALES !**

ANTOINE WUCHNER



Volume vendu
25MT
(Maïs, blé)

Fondateur et formateur principal de CÉRÉ-GAME Consulting, apporte une expertise inégalée avec plus de vingt ans d'expérience dans la vente de céréales. **Sa vision innovante et son approche pédagogique interactive font de lui un leader dans le domaine de la formation.**

« Les années de commercialisation m'ont permis de retenir les scénarios les plus adaptés pour le jeu, me permettant d'affirmer que 75% de mon métier peut être acquis grâce à CÉRÉ-GAME ! » Antoine Wuchner

PARCOURS

Antoine a travaillé pour des entreprises leaders du secteur agricole, développant une connaissance approfondie des marchés des céréales et des techniques de vente.

COMPÉTENCES

Spécialiste en gestion des risques de prix et stratégies de commercialisation, Antoine est un formateur expérimenté avec une riche expérience en pédagogie.

VISION

Convaincu que l'apprentissage doit être interactif et engageant, Antoine a conçu CÉRÉ-GAME pour rendre la formation dynamique, efficace, et accessible à tous quelque soit le niveau de l'apprenant.

RÈGLE DU JEU

Choisissez votre céréale, blé ou maïs, et démarrez votre campagne de vente (ou d'achat) en jouant et en utilisant les méthodes et la réflexion de la VRAIE VIE !

Vous allez analyser et comprendre par le jeu :

- la préparation de la campagne de vente (ou d'achat).
- la mise en place du chemin de commercialisation (cadre de gestion).
- les fondamentaux du marché.
- les outils de gestion du risque de prix et leur utilisation.
- le fonctionnement du marché à terme (dépôt de garantie, appel de marge, échanges de lots ou against actuals - AA, évolution de la base, risque de base).

Pour démarrer la partie :

Vous avez 1 000 tonnes de céréales à vendre (ou à acheter), mais attention, tout peut arriver !

Le formateur, maître du jeu, imprévisible et intraitable, vous mettra en situation réelle.

Par ce biais, il vous fera bénéficier d'une expérience de plus de 20 ans pour vous faire vivre des situations incroyables qu'il a rencontré au cours de sa carrière professionnelle.



COMPOSITION

- Une règle du jeu
- Un plateau de jeu
- Un pion d'avancement blé ou maïs
- Des cartes de jeu : « situation initiale », « besoin en trésorerie », « tendance de marché », « fondamentaux », « rapport USDA », « évolution de la base », « scénarios réels acheteur/vendeur »
- Des dés : « choix des fondamentaux », « évolution de la base », « coût de production »
- Des pions assurances « P » et « C » et leurs prix
- De vrais faux contrats d'option, de vente/achat à prime



Jeu de Bourse Céréalière

DES FORMATIONS SÉRIEUSES, PROFESSIONNELLES ET LUDIQUES ADAPTÉES A CHAQUE PUBLIC POUR COMPRENDRE LE MARCHÉ DES CÉRÉALES





Banquier

Maîtriser les éléments du marché à terme (dépôt de garantie, appel de marges, et risque de base) **afin de professionnaliser le discours des conseillers en contact avec les agriculteurs.**



Commissaire aux comptes

Maîtriser les éléments du marché à terme **pour comprendre le besoin de trésorerie et les gains ou pertes sur le compte dédié, et le lien avec le marché physique.**



Fournisseur de logiciels

Maîtriser les éléments en lien avec le marché des céréales, **afin de professionnaliser la force de vente dans son argumentation au contact de leurs prospects ou clients.**



Enseignement

Apporter toutes les connaissances nécessaires **afin de pouvoir agir sur le marché des céréales dès la sortie de l'enseignement pour une bonne utilisation dans la vie professionnelle.**

ORGANISME STOCKEUR

(coopérative-négoce)



Directeur financier & Contrôleur de gestion

Maîtriser les éléments du marché à terme **pour comprendre le besoin de trésorerie et les gains ou pertes sur le compte dédié, et le lien avec le marché physique.**



Conseil d'administration

Comprendre le fonctionnement du marché des céréales **afin de professionnaliser les réflexions avec les parties prenantes internes ou externes.**



Agent de relation culture

Comprendre le fonctionnement du marché des céréales **pour les accompagner dans l'acte de vente en leur proposant des outils de gestion adaptés aux situations de marché.**



Vendeur de céréales / Service exécution

Comprendre le fonctionnement du marché des céréales **pour pouvoir agir dans le respect de son cadre de gestion durant toute la campagne et professionnaliser le service exécution.**



Agriculteur (Client / Adhérent)

Approfondir toutes les connaissances nécessaires afin de pouvoir agir sur le marché des céréales **pour mieux comprendre et accepter les décisions prises dans la campagne de vente.**



Industrie agro-alimentaire

Comprendre le marché des céréales côté acheteur, maîtriser les outils de gestions de risque de prix et le marché à terme (besoin de trésorerie, risque de base et contrat à prime) **pour mieux agir dans le respect de leur cadre de gestion.**



Services techniques et Interprofession

Comprendre les éléments de langages concernant le marché des céréales, utilisés tous les jours par leurs clients (agriculteurs, organismes stockeur, industriels) **pour élargir ses compétences et gagner en professionnalisme.**



Courtiers

Apporter les connaissances nécessaires aux « courtiers en herbe » **pour leur permettre de toucher à la vraie vie de leurs futurs contacts (IAA et/ou OS coopérative et négoce).**

PROGRAMME DE FORMATION

4 modules vous sont proposés.

Sur demande, des formations à la carte sont possibles en fonction de besoins spécifiques.

MODULE 1 1 JOUR

Connaître les fondamentaux du marché, bâtir un chemin de commercialisation, comprendre le marché physique.

MODULE 2 1 JOUR

Connaître les fondamentaux du marché, bâtir un chemin de commercialisation, savoir utiliser les outils de gestion du risque de prix.

MODULE 3 1 JOUR

Connaître les fondamentaux du marché, comprendre le marché à terme.

Module 3a

Principe de couverture,
risque de base,
gain/perte MATIF.

Module 3b

Contrat à prime et AA, risque
de base, gain/perte MATIF, dépôt
de garantie, appel de marge.

MODULE 4 2 JOURS

Connaître les fondamentaux du marché, bâtir un chemin de commercialisation, comprendre le marché à terme, savoir utiliser les outils de gestion du risque de prix.

Public : Ces formations s'adressent aux étudiants ingénieurs BTS AGRO, agriculteurs, conseils d'administration / équipes dirigeantes coopératives et négoce, ARC coopératives et négoce, banquiers en contact avec le monde agricole, courtiers, industries agro-alimentaires, ou tout autre public désireux de se former au marché des matières premières agricoles...

Prérequis : Aucun

Déroulé pédagogique et tarifs : Sur simple demande





CÉRÉ-GAME CONSULTING

Antoine WUCHNER : 06 74 89 62 31
antoine.wuchner@cere-game.fr



processus certifié

■ ■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre
de la ou des catégories d'actions suivantes :
ACTIONS DE FORMATION



cere-game.fr

