

LE DÉROULÉ

Les 3 groupes se forment. 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 encore plus constructifs.

Dans l'ambiance du marché du moment, les interventions en lien avec le marché réel sont nombreuses et pimentent la formation.



L'OBJECTIF

Chaque groupe doit commercialiser 1.000 t d'une récolte prévisionnelle de blé sur le marché physique. Et 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 !

Le scénario choisi ne tarde pas à pimenter la campagne de vente : ce scénario bien RÉEL « gamifié », est 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.

Les apprenants demandent même des avis au « complice » qui rend le scénario plus vrai que nature.

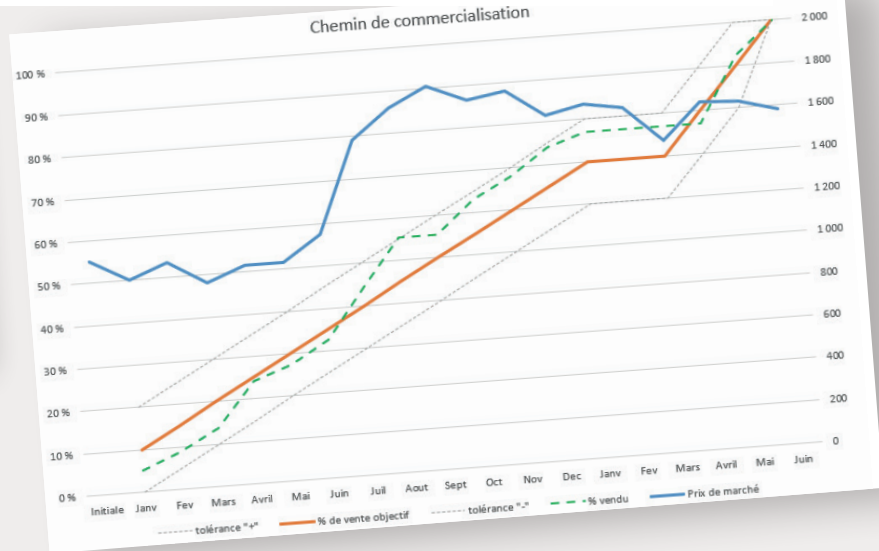
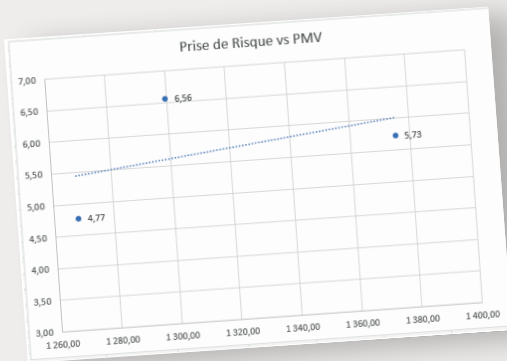


À VOS CÔTÉS...
POUR UN ACCOMPAGNEMENT
PERSONNALISÉ.

Antoine Wuchner ☎ 06 74 89 62 31

				"Moyenne du marché" constatée de la partie :		1 450,00	
				Prix le plus bas :		960,00	
Nb de groupes :				3	Prix le plus haut :		1 810,00
Tableau des résultats				Classement des groupes			
Groupe	PMV	Assurance	Risque	PMV	Assurance	Risque	
Vert	1 375,08	67 000	5,73	1	2	2	
Jaune	1 299,62	72 500	6,56	2	3	3	
Bleu	1 268,07	57 500	4,77	3	1	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 RÉSULTATS

La partie a été mouvementée. Quoi de mieux pour apprendre !

Les apprenants ressortent tous gagnants : ils ont vécu une vraie expérience qui leur a permis de comprendre et d'apprendre à maîtriser les outils de gestion de risque de prix utilisés par les professionnels du métier.

- 1 Les groupes ont livré une belle bagarre dans un scénario mettant les nerfs à rude épreuve. Le marché n'a pas été tendre, mais c'est la dure réalité de la vie : dans ce contexte aucun groupe n'a battu le marché (prix moyen < moyenne du marché). Pas évident en effet, quand la production est réduite fortement alors que le marché « prend feu ».
- 2 Toutes les moyennes de ventes se tiennent, mais le groupe **VERT** remporte la partie. Sa prise de risques est correcte.
- 3 Tous les groupes ont quasiment dépensé la même somme d'argent pour se garantir des prix minimum. Le groupe **BLEU** est celui qui a le moins investi. Il a aussi pris le moins de risques.
- 4 Le groupe **JAUNE** a pris le plus de risques et a investi le plus dans les assurances.
- 5 Les groupes ont investi après la hausse du marché, dans les assurances de type « C » et « P », dont les prix avaient explosé en raison de la volatilité. Cela a forcément pénalisé leur moyenne de vente.

À VOS CÔTÉS...
POUR UN ACCOMPAGNEMENT
PERSONNALISÉ.

Antoine Wuchner ☎ 06 74 89 62 31

TÉMOIGNAGES

- Le jeu, les interactions avec les traders, les exemples sont vraiment supers.
- Super formateur. On se fond dans le métier de metteur en marché dans un jeu ludique et hyper réaliste.
- Formation très intéressante, très vivante. Merci !
- Une formation basée sur un jeu « sérieux » qui permet de se projeter réellement dans le métier de metteur en marché.
- Génial, à promouvoir !



L'ANALYSE DU MAÎTRE DU JEU

À nouveau une belle session ! Les questions ont fusé car les apprenants n'étaient pas tous du même niveau, mais leur curiosité était sans limite. Il est vrai que l'actualité du moment a provoqué également de nombreux appels de courtiers, amenant des exemples réels à la formation. Superbe opportunité pour assoir des connaissances. Les assurances de type « P » et « C » sont maîtrisées. Il pourrait être judicieux de refaire une partie en ouvrant la réflexion à l'utilisation d'assurances moins coûteuses, mais forcément moins protectrices !



Bravo à tous pour ces échanges !



À VOS CÔTÉS...
POUR UN ACCOMPAGNEMENT
PERSONNALISÉ.

Antoine Wuchner ☎ 06 74 89 62 31