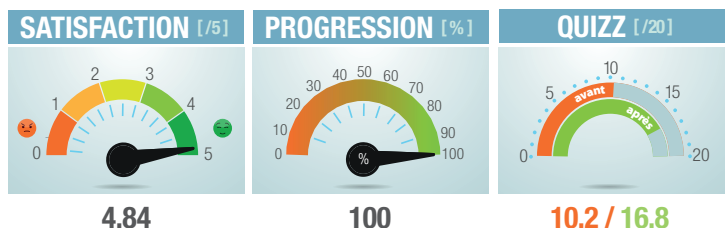




CERFRANCE

AVRIL 2026



LE DÉROULÉ

Les 4 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 encore davantage la formation.



L'OBJECTIF

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

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.



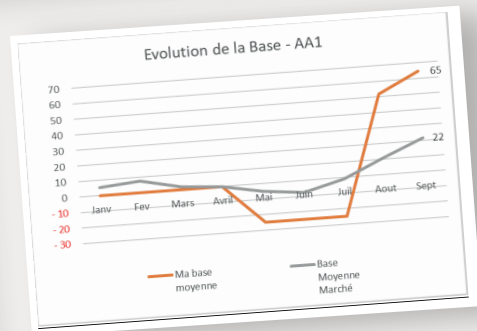
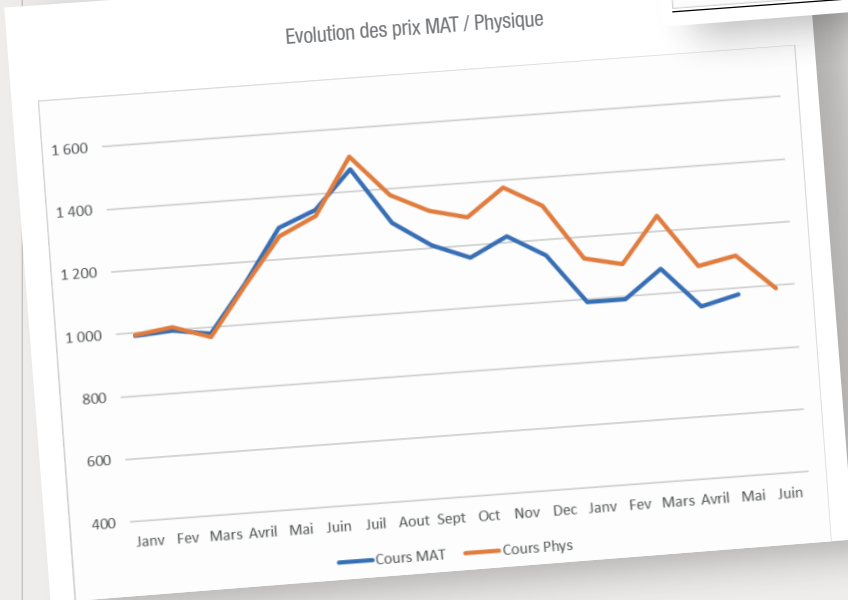
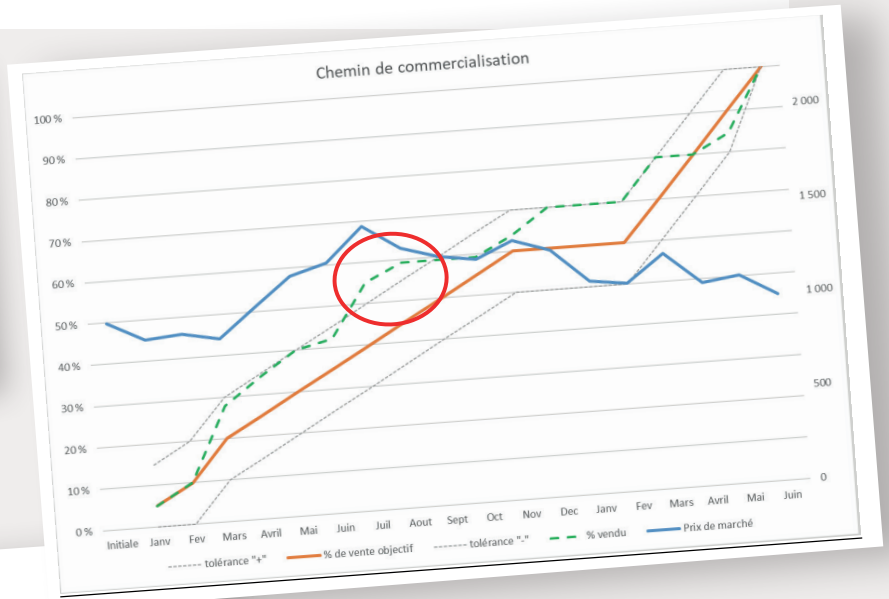
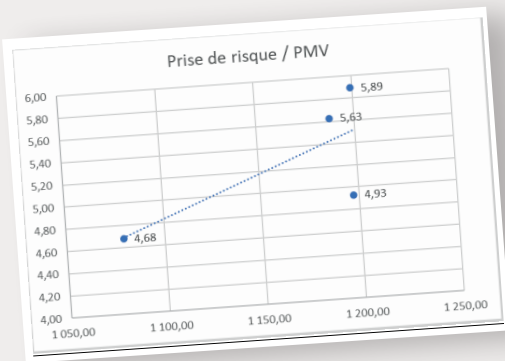
**À VOS CÔTÉS...
POUR UN ACCOMPAGNEMENT
PERSONNALISÉ.**

Antoine Wuchner ☎ 06 74 89 62 31

				MAT(17 mois)	PHYS (18 mois)		Base (17 mois)
			Moyenne du marché :	1 132	1 197	Moyenne :	77,65
Nb de groupes :	4		Prix le plus bas :	950	970	Mini :	-25
			Prix le plus haut :	1 470	1 510	Maxi :	170

Tableau des résultats						Classement des groupes		
Groupe	Base Fixée	G/P matif	PMV final	Assurance	Risque	PMV final	Base	Risque
Vert	101,0	-650	1 199,02	-22 500	5,89	1	1	4
Rouge	98,1	6 450	1 197,17	-19 000	4,93	2	3	2
Bleu	94,1	-22 350	1 187,57	-30 500	5,63	3	4	3
Jaune	100,5	-111 500	1 078,92	-75 000	4,68	4	2	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 !



À VOS CÔTÉS...
POUR UN ACCOMPAGNEMENT
PERSONNALISÉ.

Antoine Wuchner ☎ 06 74 89 62 31

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 Dans le contexte de marché, deux groupes sur quatre ont battu le marché. Ils ont tous battu la base moyenne. C'est une belle performance.
- 2 Les groupes se tiennent dans un « mouchoir de poche », mais le groupe **VERT** remporte la partie. Il a aussi la meilleure base. C'est aussi celui qui a pris le plus de risques, même si sa prise de risque reste correcte.
- 3 Côté assurance, tous les groupes restent dans un budget raisonnable, sauf le groupe **JAUNE**. Cet investissement pénalise inmanquablement sa moyenne de vente ! Cela se voit également sur son compte MAT. Le groupe **JAUNE** est aussi celui qui a pris le moins de risques !
- 4 Les groupes **ROUGE** et **BLEU** sont sur le podium. Ils sont sûrement pénalisés par une base légèrement plus faible !
- 5 Les comptes MAT sont sensiblement les mêmes, sauf celui du groupe **JAUNE** en raison de ses achats d'assurances, sans importance sur le bilan final.

TÉMOIGNAGES

- Une formation très intéressante avec beaucoup d'informations et une mise en pratique par le jeu.
- Le jeu a permis de comprendre les décisions que peuvent prendre les agriculteurs dans leur stratégie commerciale.
- Une journée immersive dans le quotidien des marchés avec les retournements de situation sur une campagne.
- Formateur pédagogue, ce qui permettra une présentation des points clés auprès des clients.
- Jeu stimulant qui permet d'acquérir par la pratique, les éléments théoriques présentés en amont.
- On apprend en jouant avec de vrais acteurs du marché (courtiers en live via des appels téléphoniques).

L'ANALYSE DU MAÎTRE DU JEU

À nouveau une très belle campagne de vente. La tension actuelle sur le marché des céréales, rend les contacts avec des courtiers professionnels encore plus riches et illustrent la « vraie vie » à la perfection.

Bien sûr, tout le monde a progressé et c'est déjà à souligner, mais la richesse des échanges lors du jeu permettra de faire encore évoluer les modules dédiés aux techniciens, aux contacts des agriculteurs. La réflexion sur un module « agriculteur » prenant en compte le coût de production et le besoin en chiffre d'affaire global, incluant des annuités, est lancée... à suivre vite !!



Bravo à tous pour ces échanges !

À VOS CÔTÉS...
POUR UN ACCOMPAGNEMENT
PERSONNALISÉ.

Antoine Wuchner ☎ 06 74 89 62 31