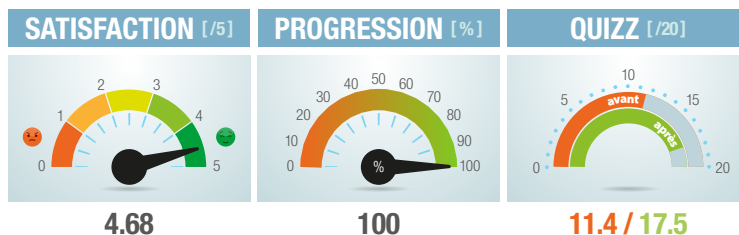


**SEPTEMBRE
2026**



LE DÉROULÉ

**Cette fois ci, six groupes se forment.
La compétition va être rude.
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.

On attend une fois encore des
interventions en lien avec le marché
réel, qui devraient aussi pimenter
la formation.

Nombre de personnes formées : 12



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.

La carte QUIZZ enfonce le clou ! Quel plaisir de piéger un concurrent !



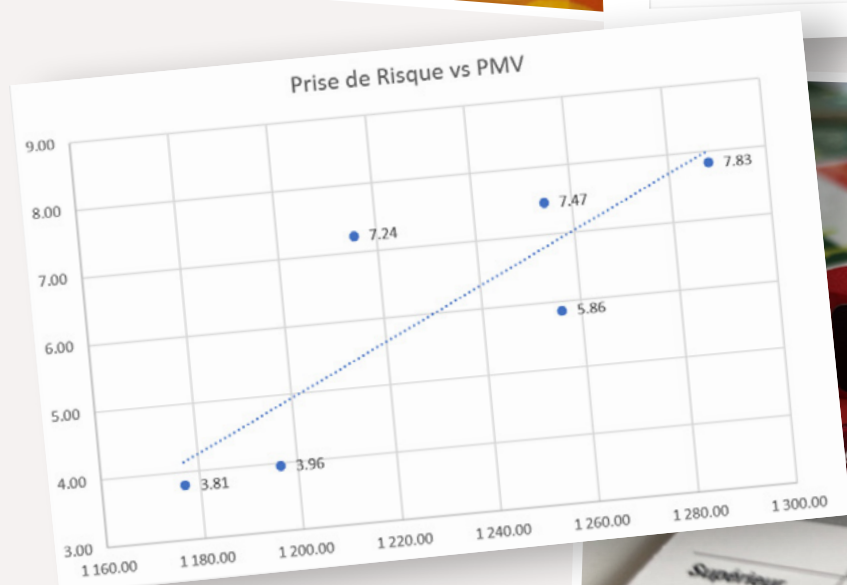
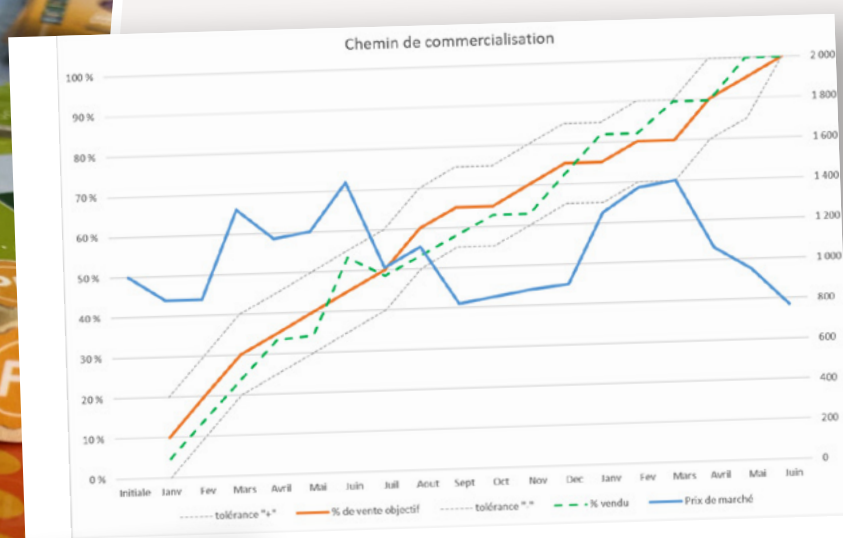
**À VOS CÔTÉS...
POUR UN ACCOMPAGNEMENT
PERSONNALISÉ.**

Antoine Wuchner ☎ 06 74 89 62 31

				"Moyenne du marché" constatée de la partie :		1 070.00
				Prix le plus bas :		770.00
				Prix le plus haut :		1 440.00
Nb de groupes :		6				
Tableau des résultats						
Groupe	PMV	Assurance	Risque	Classement des groupes		
				PMV	Assurance	Risque
Bleu	1 288.14	22 500	7.83	1	2	6
Noir	1 255.95	25 000	5.86	2	3	3
Blanc	1 254.33	20 000	7.47	3	1	5
Vert	1 215.48	25 000	7.24	4	3	4
Jaune	1 196.43	37 500	3.96	5	5	2
Rouge	1 176.90	25 000	3.81	6	3	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 !

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 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. Pourtant dans ce contexte, tous les groupes ont battu le marché (prix moyen > moyenne du marché). C'est déjà une superbe performance dans un scénario pourtant redouté !
- 2 Toutes les moyennes de ventes se tiennent, mais le groupe **BLEU** remporte la partie. Il est talonné par les groupes **NOIR** et **BLANC**.
- 3 Les groupes **VERT**, **JAUNE** et **ROUGE** sont proches les uns des autres.
- 4 Les groupes ont réussi à protéger des prix qui leur semblaient corrects dans leur campagne de vente. L'utilisation des assurances de type « C » et « P » a été judicieuse. Mais attention à investir à bon escient compte tenu de l'évolution de leur coût en cas de hausse violente du marché. Le groupe **JAUNE** est celui qui a le plus investi et sa moyenne de vente s'en ressent !
- 5 La prise de risque des groupes est différente. Les groupes **JAUNE** et **ROUGE** ont pris le moins de risque. Nul doute que cela a aussi impacté leur performance.

TÉMOIGNAGES

→ Très bénéfique, agréablement surpris.

→ Parfait pour comprendre les fondamentaux du marché et l'utilisation de assurances de type « P » et « C ».

→ Antoine est un formateur pédagogue qui sait attirer notre attention.

→ L'idée de l'apprentissage par le jeu est parfaite !

→ La formation permet d'acquérir concrètement et rapidement les clés de notions plutôt complexes.

L'ANALYSE DU MAÎTRE DU JEU

C'est fou : les sessions se suivent et le ressenti reste le même : on apprend vite. On en a eu encore la preuve lors de cette session qui mélangeait des profils différents. 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 bien sûr alors moins protectrices, car quand les cours s'envolent la réflexion en termes de prix de couverture peut être différente. Dans cette session on montre aussi qu'en prenant un peu de risque, la performance s'en trouve meilleure.

Mais attention, il faut toujours avoir une vision de marché !



Bravo à tous, pour ces échanges !

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

Antoine Wuchner ☎ 06 74 89 62 31