

# Guide de l'animateur



## Jeu du lampion

# Jeu de formation « Créacity »

## Présentation :

Le jeu de formation « Créacity » (ou « Jeu du lampion ») a pour objectif d'immerger pendant une demi-journée les étudiants dans le quotidien d'une véritable entreprise.

Ils devront, entres autres, gérer les stocks, les fournisseurs, l'avancement d'un projet, les relations clients, le respect du planning, la recherche d'idées, la conduite de projets innovants, l'établissement d'un budget, la conception et la réalisation du produit...

Pour mener à bien leur projet, ils auront comme interlocuteur le formateur qui prendra, tour à tour, quatre rôles distincts. Après une séance commerciale finale, le tout sera chapeauté par un débriefing général qui permettra de mettre en lumière les bons et mauvais comportements.

## Pré-requis :

Le jeu de formation Créacity a pour but de faire vivre, par l'expérience, les bons réflexes liés à la créativité en entreprise. Nous résumons ci-dessous les notions théoriques qui permettront au groupe d'avoir les bases nécessaires pour suivre l'activité au mieux.

### **1. Le processus d'innovation**

Le processus d'innovation se découpe en 5 étapes :

- 1** Question - Se poser la bonne question.
- 2** Production - Produire des idées.
- 3** Sélection - Trier les idées.
- 4** Décision - Décider d'appliquer la ou les meilleures idée(s).
- 5** Action - Mettre l'idée en application.

La découpe de ce processus en 5 étapes permet d'optimiser chacune de celles-ci et d'y appliquer des outils spécifiques.

Un projet d'innovation peut se découper en plusieurs sous-processus d'innovation (recherche du nom de produit, recherche de la manière de vendre...). A chaque fois, il convient de redécouper en 5 étapes pour un résultat optimal.

## 2. Le QQOCCP

Voici les 7 questions essentielles qui permettront de définir la bonne question à se poser :

- Qui – Récolte d'informations sur les personnes liées au problème.
- Quoi – Récolte d'informations sur les objets liés au problème.
- Quand – Récolte d'informations sur les dates, les périodes, les durées.
- Où – Récolte d'informations sur les lieux, les déplacements.
- Comment – Récolte d'informations sur les manières de faire.
- Combien – Récolte d'informations sur les quantités.
- Pourquoi - Récolte d'informations sur les objectifs et les causes.

## 3. La bisociation ou le croisement entre le problème (la question) et un élément extérieur

L'idée naît d'un choc fortuit entre un problème et un stimulant extérieur à ce problème.

Le problème + le stimulant extérieur → l'idée

Exemple :

« Un nouveau concept de brouette? » + « couteau suisse » => « brouette pliable »

## 4. Le brainstorming

Lorsque l'on recherche des idées, il convient de respecter ces 5 règles pour mener un brainstorming efficace :

<b>D</b>	<b>Délire</b>	...recommandé	On recherche l'originalité ! Vive les idées folles et étranges ! Pas d'autocensure.
<b>R</b>	<b>Respect</b>	...de l'autre	Aucun commentaire sur l'idée du voisin en mal ou en bien ! Zéro censure.
<b>E</b>	<b>Ecrire</b>	...toutes les idées	Une idée = un bout de papier (ex:Post-it) On peut aussi nommer un secrétaire...
<b>A</b>	<b>Associer</b>	...sur les idées des autres	Les idées de chacun doivent inspirer tous les autres, c'est le but du jeu ! Rebondir sur les idées pour en faire de nouvelles.
<b>M</b>	<b>Maximum</b>	...d'idées au total !	Une centaine est une bonne moyenne...

Il sera préférable de faire un rappel de ces notions avant de commencer l'activité en elle-même.

## **Préparation :**

Le formateur constitue autant de boîtes de matériel qu'il y a de groupes (4-6 étudiants par groupe). La liste de matériel de chaque boîte est indiquée sur la feuille « Liste du matériel ».

Lors de la constitution de chaque boîte, deux erreurs volontaires seront commises :

- Un objet sera ajouté en trop (par exemple : 3 gobelets au lieu de 2).
- Un autre objet sera manquant (par exemple : une seule assiette au lieu de 2).

L'animateur veillera à avoir du matériel en surplus et une bobine de ficelle qui servira en fin d'activité à tester les prototypes des participants.

On prévoira un local distinct par groupe de manière à ce que chaque équipe puisse cacher son travail à la concurrence.

## **Lancement de l'activité :**

1. Le formateur constitue des groupes de 4 à 6 étudiants qui forment chacun une entreprise distincte.
2. Un exemplaire de la feuille « Que la lumière soit ! » est distribué à chaque équipe.
3. Le formateur lit la feuille à la classe.
4. Le formateur souligne la durée de l'activité (2h) et met en garde chaque groupe contre l'espionnage d'une autre équipe (« l'espionnage industriel ») qui sera sanctionné par l'impossibilité d'assister au conseil communal final.
5. Le formateur explique qu'à partir du moment présent, il endossera 4 rôles différents et qu'à chaque demande de la part des étudiants, ils devront lui préciser à quel personnage ils s'adressent.

Les 4 rôles que le formateur jouera sont :

- Monsieur Lumière :  
Le fabricant des fameuses ampoules.
- Monsieur Jean Jean :  
L'adjoint du maire de Créacity.
- Monsieur Trouve-Tout :  
Le fournisseur exclusif de tout le matériel (excepté les ampoules).
- Monsieur Shark :  
Le conseiller en gestion d'entreprise qui offre ses conseils gratuitement à toute jeune structure.

L'animateur précise qu'à tout moment, les groupes peuvent faire appel à lui pour qu'il endosse un des rôles afin de répondre à leurs questions.

6. On fixe l'heure à laquelle le conseil communal aura lieu (T0 + 2 heures) avant que chaque groupe ne se rende dans son local.
7. L'animateur vient personnellement apporter la boîte de matériel et la feuille intitulée « Liste du matériel » à chaque groupe. Pour ce faire, il se présente comme Monsieur Trouve-Tout et annonce que le matériel commandé par leur entreprise est arrivé.

## **Le corps de l'activité**

L'animateur insistera pour demander systématiquement aux étudiants qui viennent le trouver le rôle qu'il doit prendre. Il existe toutefois des questions hors-rôles liées aux contraintes ou à la mécanique du jeu. En voici quelques-unes :

### **Peut-on faire une pause ?**

Voyez avec votre patron, c'est lui qui gère le planning.

### **Peut-on utiliser du matériel que l'on a apporté ?**

Non. Si vous avez besoin d'autres matériaux, voyez avec Monsieur Trouve-Tout (le fournisseur).

Voici les questions qui pourraient être posées à chaque personnage.

### **Monsieur Lumière (Le fabricant d'ampoules)**

#### **Est-ce que les ampoules ont besoin d'être raccordées à l'électricité ?**

Non, aucunement. Elles captent la lumière de soleil pendant la journée et la restituent la nuit.

#### **Est-ce que les ampoules doivent être vissées sur un socle ?**

Pas du tout, nous leur avons donné l'apparence d'ampoules standard mais la partie à viser est purement décorative.

#### **Est-ce que l'ampoule résiste à l'humidité ?**

Tout à fait, il n'y a aucun danger à l'exposer à l'eau.

#### **Est-ce que l'ampoule peut brûler un matériau suite à un contact prolongé ?**

Il est possible qu'elle fasse fondre certaines matières plastiques, cela dépend de la résistance du matériau.

(En effet, les pailles et gobelets de base ne peuvent être en contact avec l'ampoule. Besoin de contacter le fournisseur de matériel pour confirmer. Celui-ci peut offrir des matériaux identiques mais suffisamment résistants à la chaleur pour 50% de coût supplémentaire).

#### **Est-ce que l'ampoule a besoin du contact direct des rayons du soleil pour se recharger ?**

Effectivement, au moins un tiers de la partie en verre de l'ampoule doit pouvoir être en contact avec la lumière directe du soleil pour qu'elle puisse accumuler assez de lumière pour la nuit.

#### **Quelle est la durée de vie d'une ampoule ?**

Deux ans.

#### **Quel est le prix d'une ampoule ?**

10 unités. Le même que le prix d'une ampoule normale. Si ce n'est que celle-ci ne consomme pas d'énergie.

**Existe-t-il des ampoules de couleur ?**

Actuellement non.

**Monsieur Trouve-Tout (le fournisseur de matériel)**

**Est-ce que l'on peut utiliser la boîte pour concevoir notre produit ?**

Non car je ne peux vous la fournir en 10.000 unités.

**Est-ce qu'il est possible d'avoir plus de matériaux pour construire notre/nos prototype(s) ?**

Vous me prenez au dépourvu mais je peux vous trouver du matériel en livraison express. Je devrai toutefois vous majorer le prix de ces matériaux de 20% en raison du délai de livraison très court (cette majoration du prix des matériaux compte uniquement pour le prototype, elle n'entre pas en compte pour la production à venir des 10.000 lampions. C'est aux étudiants à poser la question.).

**Est-ce qu'il est possible d'avoir des matériaux d'une autre couleur ?**

Je peux vous garantir des matériaux de toutes les couleurs pour la production finale. Je ne peux toutefois pas vous les apporter à temps pour votre prototype. Sachez toutefois que la couleur jaune est très demandée et qu'elle induit un coût supplémentaire de 10% sur le prix des matériaux.

**Est-ce que les matériaux résistent à l'eau ?**

Les serviettes en papier, les cartes bostons et les assiettes en carton ne résistent pas à l'humidité. Je peux toutefois les remplacer par des matériaux identiques résistant à l'eau pour un coût supérieur de 50% (le remplacement est immédiat à la demande des étudiants. On utilise les mêmes objets mais il faut prévoir un coût plus élevé dans le détail des coûts du prototype.).

**Est-ce que les matériaux résistent à la chaleur ?**

Si vous pouvez me procurer plus d'informations sur l'intensité de la chaleur (les étudiants doivent contacter Monsieur Lumière à ce sujet), je pourrai vous en dire plus.

(...)

Après mise en commun des informations avec Monsieur Lumière, il s'avère que les pailles et les gobelets ne supportent pas le contact direct avec les ampoules. Je peux toutefois remplacer gobelets et pailles par des matériaux identiques résistant à la chaleur de l'ampoule pour un coût supérieur de 50% (le remplacement est immédiat à la demande des étudiants. On utilise les mêmes objets mais il faut prévoir un coût plus élevé dans le détail des coûts du prototype.).

**Est-il possible de vous acheter du fil ?**

Oui, c'est un des produits que nous avons en stock. Le coût est de 10 unités le mètre.

### **Il y a une erreur dans la livraison en notre défaveur.**

Veillez m'en excuser, je vais rectifier cela au plus vite. (...) Voici les matériaux manquants. Effectivement, en consultant nos registres, nous avons remarqué cette erreur ainsi qu'une autre en votre faveur, que vous avez omis de nous signaler.

(Après cette tache dans la relation avec le fournisseur, il sera presque impossible d'avoir un rabais sur les commandes de grosses quantités.)



### **Il y a plusieurs erreurs dans la livraison. Certains matériaux manquent, d'autres sont en trop.**

Veillez m'en excuser, je vais rectifier cela au plus vite.

(...) Voici les matériaux manquants. Effectivement en consultant nos registres, nous avons remarqué cette erreur.

### **Si nous obtenons le contrat, nous devons vous commander du matériel pour la fabrication de 10.000 unités. Peut-on négocier un rabais ?**

Effectivement, c'est envisageable.

(- Si le groupe a été honnête concernant les erreurs de livraison, le rabais peut monter à **15%** du prix coûtant des matériaux.

- Si le groupe a été malhonnête en ne signalant que les erreurs de livraison défavorables, ce rabais ne pourra alors monter au dessus de **5%**.

- Dans le cas où il n'y a pas eu de plainte de livraison, alors la limite de rabais se situe à **10%** du prix coûtant.)

### **Monsieur Jean-Jean (l'adjoint du maire) ?**

#### **Comment est la ville de Créacity ?**

Une moitié de la ville est moderne alors que l'autre moitié est constituée d'un centre historique médiéval. La population est diversifiée, que ce soit socialement ou ethniquement.

#### **Est-ce qu'il pleut à Créacity ?**

D'après les statistiques des années précédentes, il pleut un jour sur quatre à Créacity. Les lampions seront bien entendu soumis à ces intempéries.

#### **Quel est le symbole de la ville ?**

Le symbole de la ville est un dragon (de type européen, pas asiatique). Chaque année, un dragon géant défile dans la ville lors de la grande fête.

#### **Quelle est la couleur préférée du maire ?**

Le maire est de tendance politique XYZ, sa couleur préférée est donc le jaune. Il porte d'ailleurs toujours un chapeau jaune. A noter que le jaune est également la couleur de la ville.

**Quels sont les goûts du maire ? Est-ce que notre prototype plaira au maire ?**

Ah ça ! Je ne pourrais le dire. Il vaudrait mieux lui poser la question directement.

**Pourrions-nous rencontrer le maire avant le conseil communal ?**

Oui, je peux arranger un rendez-vous mais il ne pourra pas durer plus de 5 minutes vu le planning chargé de Monsieur le Maire.

(L'animateur prévoit un rendez-vous avec l'équipe pour que les étudiants puissent se préparer. Il reviendra alors à l'heure convenue en tant que maire pour répondre aux questions du groupe.)

**Y a-t-il un budget maximal pour l'achat des lampions ?**

Le maire ne mettra pas plus de 120 unités par lampion, sauf vraiment si votre prototype est exceptionnel.

**Aura-t-on la possibilité de présenter plusieurs prototypes lors du conseil communal ?**

Oui, si vous le souhaitez. Il y a 10 minutes à disposition de chaque entreprise.

**Monsieur le Maire (personne supplémentaire, non présentée initialement aux étudiants) :**

Il pourra répondre aux mêmes questions que son adjoint, ainsi qu'à la suivante?

**Est-ce que notre prototype vous plaît ?**

Bravo, cela me plaît presque, il y aurait juste un détail à changer...

(Les goûts et les couleurs ne se discutent pas. Surtout ceux du maire. Le prototype des étudiants qui demandent l'avis du maire lui plaira toujours. Le maire demande toutefois toujours un changement mineur qui n'aura pas une grande influence dans le coût ni dans l'élaboration du prototype. Les étudiants soucieux de l'avis du maire auront intérêt à suivre cette demande.)

**Monsieur Shark (le conseiller en gestion d'entreprise)**

Monsieur Shark répondra à n'importe quelle question sur la manière de travailler et de mener un projet (construction d'un planning, séparation des tâches...). A la demande des étudiants, il reprendra les notions vues dans la partie pré-requis de ce document (QQOCCP, étapes du processus d'innovation...). Il répondra également aux questions suivantes :

**Les ciseaux coûtent chers, est-ce normal de payer 10000 fois le prix pour 10000 lampions ?**

Les ciseaux sont des outils de production. Considérez que vous devrez utiliser 10 paires de ciseaux pour fabriquer les 10000 lampions. Donc, pour un lampion, le coût des ciseaux est de 40 unités X 10 paires / 10000 lampions = 0,04 unité.

**Le prix des matériaux comprend les coûts de production ?**

Oui, le coût de la main d'œuvre a été inclus dans le prix des matériaux pour vous faciliter la tâche.

**Notre salaire est-il inclus dans le prix des matériaux ?**

Non, votre salaire durant la durée de ce projet induit un coût de 10000 unités par personne. Il faut donc rajouter au prix de vente une unité par lampion par personne du groupe pour vous assurer un salaire.

**Le bénéfice de l'entreprise est-il inclus dans le prix des matériaux ?**

Non. Un bénéfice de 15 à 30% par rapport au coût de revient du produit est jugé correct. Pensez à ajuster le prix de vente en conséquence.



**Peut-on utiliser des accessoires pour la vente (cartes de visite, ordinateur, brochures) ?**

Oui, tout à fait, vous n'avez que plus de chances de démontrer votre professionnalisme et votre crédibilité.

(Chaque élément : cartes de visite, brochures, utilisation d'un powerpoint si disponible coûtera à l'entreprise 1000 unités pour les frais qui en découlent.)

## La vente



La vente a lieu 2 heures après le début de l'activité. L'animateur insistera pour que chaque groupe se retrouve dans un même local à l'heure convenue.

1. Juste avant la vente, l'animateur aura prévu de placer un fil tendu dans le local qui servira à accueillir le conseil communal.
2. L'animateur préparera l'ordre de passage en commençant par les équipes qui seront tombées dans le plus grand nombre de pièges et en terminant par les équipes qui auront effectué le meilleur parcours.
3. L'animateur expliquera les règles de fonctionnement de la présentation des prototypes :
  - Chaque entreprise a 10 minutes pour présenter son produit.
  - Pendant ce temps, les autres étudiants jouent le rôle des conseillers communaux et gardent le silence.
  - Pendant ou suite à la présentation, le maire peut poser une ou plusieurs questions à l'entreprise.
  - En fin de présentation, les conseillers peuvent poser une ou plusieurs questions à l'entreprise. Si un conseiller désire poser une question, il lèvera la main en attendant que le maire lui donne la parole.
  - Si un étudiant ne peut garder le silence ou être respectueux vis-à-vis des autres participants, il sera expulsé de la séance du conseil communal et cela, même si la présentation de son entreprise n'a pas encore eu lieu.
  - Si une vente est réussie mais que l'entreprise vend à perte ou ment sur la nature de son produit, on ne considère pas ça comme une réussite mais comme une faillite à venir.
4. L'animateur demande le silence, prend le rôle du maire et déclare le début de la séance.

Systématiquement, il demandera à un moment ou l'autre à chaque groupe de tester le bon fonctionnement du prototype (retirer/remettre l'ampoule dans le lampion, retirer/remettre le lampion sur le fil). Il mesurera approximativement le temps requis pour ces opérations.

L'animateur essaiera de distribuer toutes les questions suivantes entre tous les groupes de manière à ne pas trop « enfoncer » un groupe en particulier :

- Est-ce que votre produit ne risque pas de s'enflammer ?
- Est-ce que votre produit est étanche ?
- Est-il possible d'avoir votre produit dans un autre coloris ? A prix identique ?
- Est-ce que vous le trouvez beau ? Moi, ce n'est pas trop à mon goût.
- Est-ce que l'ampoule à l'intérieur sera suffisamment exposée pour capter la lumière du soleil ?

- Est-ce que vous pouvez me faire une réduction si je vous en prends 5000 ? 10000 ? 15000 ?
- En quoi ce prototype est spécifique à ma ville ?
- Comment puis-je vous contacter, n'avez-vous pas de carte de visite ?
- Pourriez-vous me laisser un document décrivant votre produit ?

De manière générale, le maire n'aimera aucun prototype qui ne lui aura pas été présenté avant. Et comme la décision se prendra après la séance, il ne sera plus possible de modifier un prototype. Le maire peut déplorer qu'une entreprise ne lui ait pas demandé son avis plus tôt.

5. Après les questions/réponses du dernier groupe, le maire clôturera en déclarant qu'il possède suffisamment d'informations pour décider en soirée quelle entreprise remportera le contrat.

(Aucun résultat n'est communiqué. Tous les participants sont gagnants d'avoir appris quelque chose.)

### Le Débriefing



Une fois la vente effectuée, on tombe les masques, on sort du jeu de manière à ce que s'en suive une phase de dialogue qui permettra de récupérer et d'ancrer les apprentissages du jeu.

Mais, avant toute chose, l'animateur félicite tous les groupes qui se sont investis pendant la séance, quel que soit le déroulement de la vente.

Il tiendra à préciser que l'on apprend autant de ses erreurs, si pas plus. Et que si échec il y a eu dans un exercice sans conséquence, ce sera l'occasion de recommencer autrement dans une situation analogue qui sera, elle, réelle. Les véritables gagnants du jeu sont ceux qui auront appris quelque chose.

### **Les points à soulever lors du débriefing :**

- Le respect des 5 phases du processus d'innovation :

Certains groupes se lancent dans la construction du lampion après les 5 premières minutes du lancement de l'activité. Or il leur faudra forcément revenir en arrière et perdre matériel et temps lorsqu'ils se rendront compte qu'ils n'ont pas saisi la véritable nature du problème, trouvé les idées ou sélectionné les meilleures idées. L'action n'est que la 5<sup>ème</sup> phase du processus. Il faut consacrer du temps à chacune des étapes précédentes afin d'obtenir un meilleur résultat.

- Il est essentiel de se poser les bonnes questions dès le début du projet en utilisant le QQOCCP :

- o Qui ?

Qui est le maire ? Quels sont ses goûts ? Quel est son style ?

*Un design ultramoderne ne plaira pas au maire s'il est vieux jeu.*

Sa couleur préférée ?

*Notre fournisseur possède-t-il du matériel de cette couleur ? Proposer un produit de la couleur préférée du client jouera en notre faveur.*

Est-ce que notre prototype lui plaît ?

*Le décideur, celui qui décide ou non d'acheter le produit, est le premier à avoir son mot à dire sur la conception de celui-ci. Il ne faut donc pas hésiter à lui demander son avis, à faire évoluer le produit en fonction des interactions avec le client, à travailler en co-conception.*

- o Quoi ?

Qu'a-t-on à notre disposition ?

*Quels sont les éléments qui nous semblent utiles et qui ne coûtent pas trop chers ? Les ballons sont très coûteux pour leur utilité.*

A-t-on tout le bon matériel ?

*Le fournisseur nous a-t-il livré le bon matériel en bonne quantité ? Après vérification, on constate qu'il y a des erreurs en notre faveur et d'autres en sa faveur. Faut-il lui signaler le tout et être honnête ou porter à sa connaissance uniquement les erreurs qui nous sont favorables au risque d'entacher nos relations ?*

Est-ce que les matériaux sont compatibles entre eux ?

*Y a-t-il un risque que l'ampoule mette feu aux éléments en carton ?*

○ Quand ?

Quand a lieu cette fête ? En quoi consiste-t-elle ?

*Si notre prototype est adapté à cette fête, cela jouera-t-il en notre faveur ? Quel est le symbole de cette fête ?*

Quand le maire prend-il sa décision ? Aurons-nous le temps de lui présenter d'autres prototypes plus tard ?

*Si la décision est prise ce jour-là, nous avons intérêt à apporter un prototype fini et à demander l'avis du client à l'avance.*

Combien de temps a-t-on pour mener le projet ?

*Comment pouvons-nous répartir le temps donné pour mener à bien le projet ? Que faire du temps en trop ? Préparer la vente ? Rédiger un document de présentation ?*

○ Où ?

Comment est la ville de Créacé ?

*Est-ce une ville moderne ou ancienne ? Y a-t-il un symbole, une couleur particulière à la ville ?*

Où seront placés les lampions ?

*Les câbles tendus seront-ils horizontaux ou en pente ? Seront-ils dans des zones illuminées ?*

Les lampions seront-ils soumis aux intempéries ?

*Nos matériaux résistent-ils à la pluie ? Notre prototype est-il assez résistant pour tenir face à un vent léger ?*

o Comment ?

Comment attacher le lampion à la corde ?

*Quels sont les systèmes simples, rapides et peu coûteux qui nous permettront d'attacher et de détacher facilement le lampion du câble ?*

Comment retirer l'ampoule facilement ?

*Est-ce que l'on peut coller ou nouer un élément sur l'ampoule ?  
Lorsqu'un ouvrier arrivera avec une nouvelle ampoule, aura-t-il facile à l'installer ?*

Comment convaincre le maire de nous choisir ?

*Y a-t-il d'autres atouts pour convaincre le maire de nous choisir ?  
Montrer notre professionnalisme par une présentation soignée et du matériel (cartes de visite, brochures...) ?*

o Combien ?

Combien le maire est-il prêt à mettre pour les lampions ?

*A-t-il un budget limité ? Devons-nous simplifier notre lampion pour entrer dans ce budget ou alors monter le prix pour pouvoir avoir plus de bénéfices ?*

Est-il possible de négocier avec le fournisseur un rabais vu la quantité de matériel à fournir ?

*Si nous devenons de bons clients, le fournisseur ne peut-il pas nous faire un rabais sur le coût du matériel nécessaire à la production de 10000 unités ?*

Combien de paires de ciseaux nous faut-il pour fabriquer 10000 lampions ?

*Il ne faut quand même pas 10000 paires de ciseaux pour concevoir 10000 lampions. Devons-nous compter le prix d'une paire de ciseaux dans le calcul du prix de chaque lampion ?*

Combien devons-nous gagner pour être rentable ?

*Nous avons également notre salaire à payer et une entreprise à faire marcher. Quel prix de vente nous permettra-t-il de faire de bons bénéfices ?*

- Pourquoi ?

Pourquoi relevons-nous le défi ? Pour faire un lampion qui nous plaît ? Qui plaît aux habitants ? Qui plaît au maire ? Pour faire du chiffre d'affaires ? Du bénéfice ?

*Notre objectif est de vendre au maire un lampion qui nous permettra d'avoir des bénéfices. Nous ne souhaitons pas travailler à perte ou concevoir un lampion qui nous plaît mais ne plaît pas au client.*

- Il y a toujours moyen de faire mieux ou autrement pour atteindre l'objectif fixé :
  - Utilisation d'une présentation powerpoint (si le matériel est disponible),
  - Conception d'une brochure ou d'un document récapitulatif,
  - Utilisation de cartes de visite,
  - Présentation de l'entreprise,
  - ...
- Utiliser les règles du brainstorming afin de trouver le plus d'idées à chaque fois que cela peut être nécessaire :
  - Nom de l'entreprise,
  - Slogan,
  - Idée de prototypes,
  - Idée de systèmes d'attache,
  - Nom des prototypes,
  - ...
- Partager le temps disponible en fonction des atouts de chacun. Un groupe de 5 personnes dispose d'un total de +/- 10 heures (2 heures de travail par personne) pour mener à bien le projet, ce qui est énorme si les forces sont bien gérées. Gérer le temps disponible en fonction d'un planning préétabli et s'y tenir.

### **Conseils pour mener à bien le débriefing :**

- Les notions à aborder dans le débriefing doivent toujours prendre comme point de départ les réactions des joueurs.
- L'animateur doit donc d'abord interroger les joueurs sur les comportements qu'ils ont adoptés. Voici quelques questions possibles :
  - Qu'avez-vous ressenti juste après avoir pris connaissance du défi ?
  - Comment avez-vous réagi en début/milieu/fin d'activité ?
  - Quels éléments ont été les plus difficiles et pourquoi ?
  - Quels éléments ont été les plus faciles et pourquoi ?
  - Qu'est-ce qui vous a surpris ?
  - Quels éléments auriez-vous pu améliorer ?
  - Quelles questions auriez-vous pu vous poser ?

- Successivement, l'animateur devra les faire réfléchir sur ces comportements et élaborer des règles générales ou des conseils pour l'avenir :
  - o Comment pourriez-vous faire autrement ?
  - o Comment pourriez-vous faire mieux ?
  - o Comment faire pour éviter que cela ne se reproduise ?
  - o Que feriez-vous de différent si vous deviez participer à une activité semblable ?
  
- L'animateur doit veiller à ce que chaque participant intervienne dans le débriefing.
  
- L'animateur favorisera la discussion entre les participants :
  - o Pourriez-vous donner un conseil aux autres groupes ?
  - o Quelqu'un a-t-il une astuce pour aider ce groupe ?
  - o Quelqu'un veut-il réagir par rapport à ce qui a été dit ?
  - o Quelqu'un a-t-il une question à poser à ce groupe sur sa manière de travailler ?
  - o Que pensez-vous de la remarque de ce groupe ?
  
- L'animateur veillera à laisser suffisamment de temps à la personne interrogée pour répondre à la question posée.
  
- L'animateur évitera de poser des questions dont les réponses sont OUI/NON.
  
- L'animateur invitera les participants à approfondir leurs réponses :
  - o Qu'est-ce qui vous fait penser cela ?
  - o Sur quel fait vous basez-vous ?
  - o Pour quelle raison avez-vous réagi de la sorte ?