

LA NEWSLETTER DE GÉOSTRAT

LETTRE D'INFORMATION DU SITE WWW.GEOSTRAT.NET

Printemps 2010

Editorial

Nous voilà de retour après un long hiver, et de nombreuses interventions en entreprises et en écoles. Nous commenterons plus particulièrement dans ce numéro une grosse opération menée en Avril pour le réseau des Ecoles de Commerce IDRAC et ses 334 étudiants Master 2, réunis simultanément à Paris (77 participants) et Lyon (257 participants) (voir <http://www.ecoles-idrac.com/actualites/A-l-IDRAC-les-masters-jouent-les-entreprises-l-1663>).

Nous avons mis en place un jeu d'entreprise (GEOSTRAT) durant lequel les élèves ont été confrontés à des Situations Problèmes (SP) en communication, en gestion des RH ou en négociation. Chaque équipe d'étudiants devait présenter sa réponse au problème devant un animateur spécialiste de ce domaine, et défendre sa position devant les objections. La qualité et la pertinence de leurs propositions étaient impactées dans le logiciel. L'animateur leur faisait ensuite un debriefing de leur performance, commentant les points positifs et expliquant les sujets d'amélioration.

Ces SP ont été particulièrement appréciées des étudiants pour deux raisons : leur aspect réaliste et le commentaire immédiat des intervenants sur leur prestation. Je rapprocherai ce dernier point d'une récente évolution des formations à base de jeux : on parle de plus en plus de « serious games » qui permettent de se former en jouant à distance comme sur un jeu vidéo. On perd là, il me semble, un élément essentiel de la pédagogie: l'échange entre les personnes, qu'ils soient formateurs ou apprenants. Quels que puissent être le réalisme du jeu vidéo et l'interactivité du système mis en place, on est loin de la richesse des échanges que permettent le jeu en présentiel et le travail en équipe stimulé par nos SP. Nos animateurs de SP ont vécu ces échanges avec les participants ; ils commentent ci-dessous leur intervention au sein de notre animation GEOSTRAT.

Bonne lecture !

Philippe Prévost - Consultant Formateur - IPAJE

PS : pour prolonger la réflexion sur ce sujet, vous trouverez ici (http://www.vocatis.fr/article.php3?id_article=18130) l'avis d'un Responsable de la formation ; et vous lirez là (<http://www.geostrat.net/DUMAYIBIS.pdf>) comment certains observateurs restent perplexes devant une certaine dématérialisation des échanges humains.

Formation initiale:

- Bénédicte Allée, vous êtes consultante RH et coach. Depuis quand intervenez-vous avec le jeu GEOSTRAT ? Quel est votre rôle ?



J'interviens comme animatrice des SP dans le domaine RH depuis 3 ans aux côtés de Philippe Prévost, Consultant IPAJE. Mes interventions ciblent un public d'étudiants en dernière année d'Ecole de Commerce, c'est-à-dire juste avant leur départ dans la vie active. C'est important, car ces étudiants sont particulièrement motivés par une expérience qui les prépare aux situations qu'ils vont être amenés à vivre dans leur future vie professionnelle.

Mon rôle consiste à monter les SP, puis à les animer dans le cadre du jeu Geostrat. Au fil du temps, j'ai également formé une équipe d'intervenants dans la spécialité RH, qui m'accompagne lorsque notre public est nombreux, comme ce fut le cas pour l'IDRAC en avril de cette année.

- Les Situations Problèmes posent une problématique de terrain aux participants du jeu. Quelle différence avec un « business case » utilisé en cours ?

Je pense que la différence se situe moins dans le contenu que dans le processus : à partir de la situation problème, il y a toujours une phase interactive où les étudiants doivent présenter et argumenter leurs propositions devant les animateurs. C'est une phase très impliquante, et ils jouent le jeu à fond !

Confrontés à une problématique terrain mise en scène dans les SP, dont les effets se répercutent sur les résultats de leur entreprise, il ne s'agit pas pour les stagiaires de recracher un cours, de trouver LA bonne réponse, mais de faire preuve d'esprit novateur, de pragmatisme et de persuasion, pour convaincre leurs interlocuteurs du bien fondé des solutions et de la stratégie proposées. Si une minorité cherche la sécurité dans des réponses pré-

www.geostrat.net

est le site des Simulations de Gestion d'IPAJE (Ingénierie Pédagogique par l'Action et les Jeux d'Entreprise)

Contact : Philippe Prévost - philippe.prevost.pro@wanadoo.fr - 04 78 81 95 09

LA NEWSLETTER DE GÉOSTRAT

LETTRE D'INFORMATION DU SITE WWW.GEOSTRAT.NET

formatées, la plupart des participants est stimulée par la démarche et prend le risque de la confrontation à un niveau d'exigence professionnel.

Dès lors, l'échange qui s'installe de professionnel à professionnel -débutant, certes, mais professionnel quand même - autour de la problématique des SP, change la nature du rapport avec les participants. L'entretien devient une véritable réunion de travail, et la posture de l'animateur tient davantage du coach que de l'évaluateur.

En ce sens, ces interventions invitent les participants à penser, à aiguïser leur sens critique vis-à-vis d'eux-mêmes, à décider et à agir en responsabilité, bref, à grandir comme professionnels.

- Comment réagissent les participants à cette sollicitation alors qu'ils sont déjà accaparés par le Jeu avec leur équipe ?

- Ils sont prévenus par le meneur de jeu que cela va arriver ! Et avant chaque SP, nous passons dans les équipes pour leur présenter le cas, et donner des indications sur la méthode. En général, ils se montrent plutôt intéressés par la problématique posée. L'irruption des SP dans le cours du jeu est aussi un moyen d'exercer leur réactivité et leur adaptation, de les entraîner à travailler sous stress.

- Qu'est ce que ces SP révèlent de plus sur les participants ?

-Beaucoup de choses : Leur capacité à choisir une option adaptée au contexte particulier de leur entreprise plutôt que de livrer un inventaire à la Prévert de toutes les solutions possibles, leur capacité à la défendre ensuite, la rigidité ou l'adaptation dans l'interaction, leurs qualités de communication bien sûr, la solidarité vis-à-vis du reste de l'équipe...

- Est-il facile de devenir « animateur de SP » ?

Etre animateur de SP requiert évidemment des compétences et une expérience dans le domaine d'intervention. Mais j'insisterais surtout sur les qualités requises, qui sont à mon sens les qualités du coach : une capacité d'écoute et de feedback associée à une véritable intention de faire progresser son interlocuteur.

Bénédicte Allée : www.totemcoaching.com

Formation continue:



Groupama



Notre simulation **DIABOLO** a été une nouvelle fois(*) retenue par l'**ESCP Europe** pour une formation « Finance pour non financiers » menée par Carole Bonnier au profit des managers de **GROUPAMA**.

Au final, des participants enthousiastes, une méthode pédagogique plébiscitée (**3,9 sur 4**) et des témoignages encourageants : « *Point fort : La complémentarité entre les concepts enseignés et la mise en pratique ludique permet une appréhension facilitée de la théorie.* » « *Bonne approche pour des bétotiens.* » « *Excellent pédagogie qui rend accessible des notions financières à des néophytes.* » « *Cela m'a permis de comprendre et de suivre beaucoup mieux que le classique Passif/Actif.* » « *Alternance dans la formation pédagogique avec le business game qui facilite l'appropriation des concepts.* » « *Super, j'aurai volontiers continué quelques trimestres !* »

(*) : cf. notre Newsletter Eté 2009, formation Kookai

En bref - en bref - en bref -



IPAJE est désormais présent sur le réseau social Facebook avec sa page

GEOSTRAT. Nous présentons sur cette page les travaux créés par les étudiants lors de nos interventions : clips vidéos, affiches publicitaires, rapport d'AG ou interviews de PDG en réponse à une crise... Découvrez comment les étudiants s'approprient ces exercices de communication durant nos jeux : du détournement de campagnes connues aux créations pures et dures, nous découvrons toujours de nouvelles facettes des participants.

Laissez-vous surprendre et inscrivez vous comme « ami » pour être tenu au courant des nouvelles publications !

www.facebook.com/pages/GEOSTRAT/347782121084?ref=ts

www.geostrat.net

est le site des Simulations de Gestion d'IPAJE (Ingénierie Pédagogique par l'Action et les Jeux d'Entreprise)

Contact : Philippe Prévost - philippe.prevost.pro@wanadoo.fr - 04 78 81 95 09