

les financiers et actuaires Operateur de conduite
Phonothecaire Planificateur des operations logistiques
Qualiticien Rechercheur
edacteur territorial Responsable achats
Sound designer Souscripteur de risques d'entreprise
social applique a l'entreprise Specialiste en froid
climatique Specialiste en ingenierie documentaire
Styliste Supply chain manager
de laboratoire de recherche des industries de process
systemes tropicaux Technicien en bioinformatique
ur-geophysicien Technicien superieur en projets de
r en toxicologie Technicien superieur en recherche in vivo
estres editoriaux Webmestre/webmaster

Et si jouer au lego devenait une pratique pédagogique pour former des adultes ?

Une rédaction du Living Lab Sofa du Cnam, le laboratoire des usages socio-éducatifs du numérique.

Table des matières

<i>Pourquoi un jeu ?</i>	2
<i>Et comment ça se passe ?</i>	3
<i>Et l'apport pédagogique, dans tout ça ?</i>	4

Une formatrice du Cnam, Céline Laisné, a récemment expérimenté une nouvelle approche pédagogique dans le cadre d'une formation au Cnam : jouer au lego pour développer des compétences dans un domaine d'expertise bien précis, le commerce.

Au départ, il y a une vision de la formation qui sort de la définition classique de transmission du savoir. « *Etre formateur, c'est à la fois faciliter les apprentissages, faire le lien entre théorie et pratique et confronter des idées et des expériences* » explique Céline. Dans son domaine, le commerce, il faut de plus en plus associer qualité et rapidité. C'est là que Céline fait le lien entre commerce et pratiques agiles. En effet, à contrario d'une démarche « traditionnelle » qui consiste à partir d'un cahier des charges détaillé et figé pour aboutir à un produit fini, l'approche agile implique le client à toutes les étapes de la production. Il faut alors adapter le projet ou le produit au fur et à mesure des retours clients. Pour transmettre cette notion d'agilité aux apprenants, Céline a adapté le jeu Lego4Scrum à la thématique du commerce.

Pourquoi un jeu ?



Lego4Scrum est un jeu basé sur des legos pour apprendre à travailler en mode agile selon la méthode Scrum.

Par le biais de ce jeu, l'objectif est de faire expérimenter aux apprenants des émotions inhérentes à la vie professionnelles (le stress, la joie, la tension, l'inconfort...) tout en faisant le lien avec les missions d'un commercial. Le jeu permet également de capter rapidement l'attention et de faire collaborer les apprenants pour développer leurs « soft skills ».

Et comment ça se passe ?

Le jeu se déroule sur 2 heures environ, et se découpe en 4 phases.

La **phase de lancement** permet d'expliquer le contexte, les objectifs pédagogiques et d'organiser les apprenants par groupe. Le pitch est le suivant : la formatrice, Céline, est la maire d'une ville que chaque équipe doit construire avec des legos. Elle indique quels sont les bâtiments qui doivent être construits dans sa ville (une école, une gare, un pont, etc.) et quelle importance elle accorde à chacun d'eux.

La **phase de « poker planning »** permet à chaque équipe, par un système démocratique de points, de définir collectivement le niveau de difficulté à attribuer à chaque bâtiment. Cette phase d'estimation permet d'engager les participants dans le jeu et d'établir un premier dialogue entre les membres d'une même équipe. Il s'agit, comme dans tout projet, de savoir se mettre d'accord sur les éléments à produire.

La **phase des sprints** se découpe en 3 étapes. Pour chaque étape, les équipes doivent, dans un temps contraint, se mettre d'accord sur les éléments à livrer et les construire. Le client (ici, le maire) passe à l'issue de chacun des sprints pour valider ou non les bâtiments, et apporter des retours ou des précisions. Les objectifs pédagogiques de cette phases sont multiples. Les apprenants doivent :

- s'adapter en cours de projet à la volonté du client,
- prioriser les éléments et moduler les priorités en cours de route,
- poser des questions
- ne pas rester enfermer dans sa propre vision des choses
- trouver des mécaniques pour fonctionner en collectif.
- Et bien sûr, être créatif !

Enfin, la **phase de bilan** est un moment d'échanges entre les équipes : elle permet de faire un retour sur l'expérience vécue et de faire le lien avec les

pratiques professionnelles. Cette phase est très importante car elle confronte les équipes dans leurs différents modes de fonctionnement. Cette phase met également en évidence les choses qui marchent et les éléments à améliorer...

Et l'apport pédagogique, dans tout ça ?

Jouer, c'est bien, mais ne perdons pas de vue que ce jeu est avant tout une activité pédagogique. Par la mécanique du jeu, Céline nous amène à nous questionner sur des pratiques professionnelles établies, et à repenser la gestion de projet traditionnelle. Surtout, elle fait le lien avec des contenus plus théoriques vus en amont puis en aval de cette activité. Centrée sur la fonction commerciale, Céline a intitulé cette formation « commerce agile ». Mais ce type de jeu pourrait aussi s'adapter à des domaines dans lesquels la conduite de projets, la coopération, l'innovation, la créativité... sont sollicitées.