

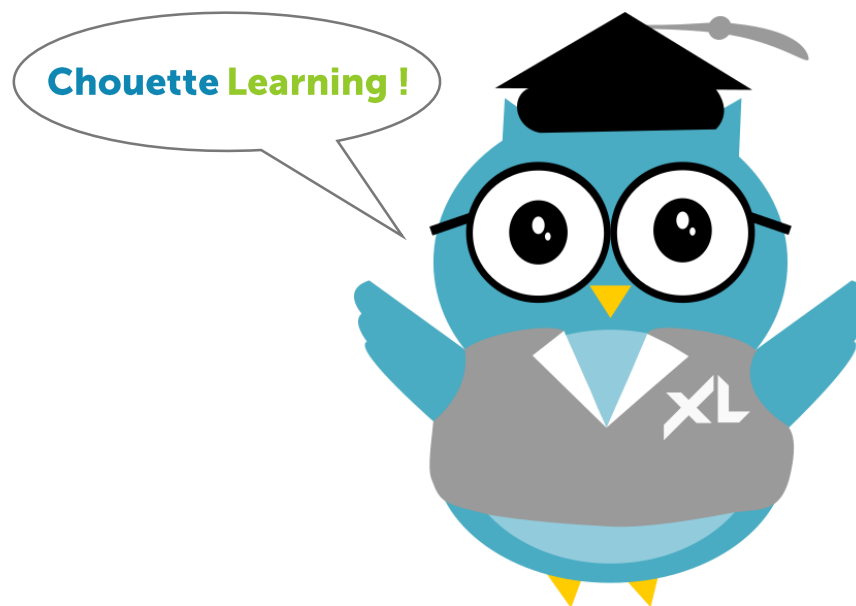
# BUSINESS GAME

## Apprendre par le connectivisme



# SOMMAIRE

<b>SYNTHESE</b> .....	<b>p3</b>
<b>INFORMATION</b> .....	<b>p4</b>
<b>STRATEGIES</b> .....	<b>p5</b>
<b>ANALYSES</b> .....	<b>p6</b>
<b>POTENTIEL</b> .....	<b>p7</b>
<b>COMPETENCES</b> .....	<b>p8</b>
<b>METHODOLOGIE</b> .....	<b>p9</b>
<b>COOPERATION</b> .....	<b>p10</b>
<b>RESEAU</b> .....	<b>p11</b>
<b>PROGRAMME</b> .....	<b>p12</b>
<b>PROJET PILOTE</b> .....	<b>p13</b>
<b>CONTACT</b> .....	<b>p14</b>



# SYNTHESE



**Catégorie de formation :** Gestion d'entreprise par simulation.

**Objectif pédagogique :** Développer l'aptitude des participants dans **la résolution de problèmes stratégiques et opérationnels** sur un **cas concret de gestion d'entreprise sur un marché concurrentiel**.

**syllabus :** Sur la base d'informations communes sur un marché donné, **les participants définissent par équipes des stratégies et plans d'actions** dans les domaines de la finance, du marketing, du développement commercial, des ressources humaines, des achats, de la production, de la gestion de stocks...**pour remporter le leadership sur un marché concurrentiel**.

**Pré requis :** expérience professionnelle dans au moins un domaine du management d'entreprise.

**Mode d'évaluation :** Les participants sont évalués par équipes en fonction de la performance de chaque entreprise sur un marché commun.

**Public :** **professionnels de tous profils** à la recherche d'une **formation pragmatique** pour développer une **vision globale de la gestion d'entreprise**.

Casting des équipes : 5 professionnels exerçant dans les métiers de la Finance-Comptabilité, Marketing-Commercial, RH, Achats-Logistique...  
Minimum de 4 équipes sur un marché concurrentiel.

**Durée :** **Modulable (minimum d'une journée**, la déclinaison sur plusieurs journées permet de suivre l'évolution de la performance des décisions prises ce qui approche la simulation de la réalité du marché).

**Coût :** à partir de **45 000 F la journée** de formation par participant.

Pour une formation en intra-entreprise, minimum de 16 participants (devis sur demande).

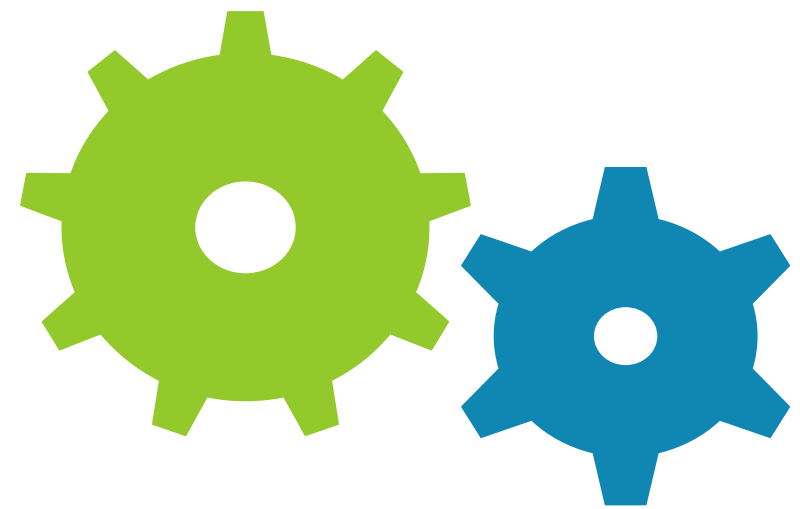
# INFORMATION

## Apprendre par le connectivisme

L'idée centrale du **connectivisme** [George Siemens et Stephen Downes] est que **le savoir est distribué dans un réseau de connexions** et **qu'apprendre est la capacité de construire et de parcourir de tels réseaux d'apprentissage.**

### « *Learning by doing* »

Le connectivisme est fondé sur la **mouvance des bases d'informations sur lesquelles des décisions sont prises.** L'abondance d'informations nouvelles nécessite de **savoir qualifier les informations capitales**, qui modifieront demain le paysage et de les distinguer des informations sans importance. Cette faculté est vitale dans **un environnement dans lequel les cycles de décisions sont de plus en plus contraints.**



Les apprenants demandent à intégrer dans leurs cycles d'apprentissage des **exercices et cas pratiques** pour **vérifier la maîtrise des fondamentaux** liés à chaque fonction de l'entreprise et l'aptitude à **raisonner dans un cas concret.**

En pédagogie, **l'apprentissage par la pratique** est obtenu par les apprenants grâce à leur propre expérience. Cela contraste avec les apprentissages par transmission directe (formateur à apprenant) ou indirecte (supports de cours délivrés à l'apprenant).

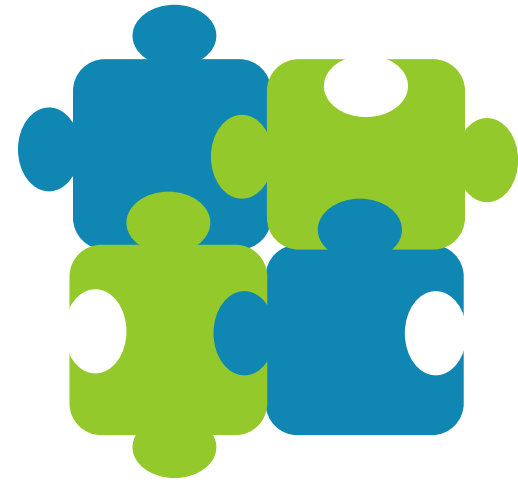
Dans l'apprentissage par la pratique, la **réciprocité des relations** est indispensable, **l'apprenant est un acteur actif** dans son environnement d'apprentissage. **Ses décisions et actions contribuent significativement à son apprentissage.**

# STRATEGIES

Le business game constitue **une formation en gestion d'entreprise** permettant aux participants de constituer un **comité de pilotage** afin de gérer le développement d'une entreprise sur un marché virtuel hyper concurrentiel. Les équipes en compétition doivent **définir des stratégies** en **finance, marketing, développement commercial, ressources humaines...**

**« Vérifier la cohérence globale des décisions face à ses concurrents »**

Le simulateur reproduit les réactions du marché et **répartit les parts allouées à chaque entreprise virtuelle** en fonction de la pertinence de ces décisions.



Le Business Game est un outil permettant de recréer des **situations réelles** où les apprenants doivent **atteindre un but final**, en appliquant des **stratégies appropriées** et des connaissances spécifiques, tout en respectant un **ensemble de règles**.

**L'apprentissage est immédiat** et permet ainsi aux participants un **autodiagnostic** de leur **vision globale de l'entreprise**.

Le Business Game crée une situation dans laquelle l'apprenant joue un **rôle de premier plan** dans un environnement **collaboratif**.



# ANALYSES

Les participants de la formation en Business Game ont accès aux mêmes données :

- Études de marché,
- Budgets de fonctionnement,
- Trésorerie,
- Stocks,
- Personnel,
- Planification et ordonnancement...

**« Comment optimiser la performance de l'entreprise ? »**

Constitués par équipes pluridisciplinaires, les professionnels conçoivent des plans stratégiques et opérationnels à mettre en œuvre.



## **Au lancement du challenge :**

Les apprenants doivent dans un temps limité collecter et traiter une masse d'informations qui constituent les paramètres de départ de la simulation, paramètres identiques pour chaque équipe.

## **Au cours du challenge :**

Tout au long de la journée, les équipes s'affrontent sur un même marché. Chaque cycle de décision creuse les écarts et des renversements de situations s'opèrent. Une équipe ayant fait une erreur stratégique peut finir par redresser sa situation et remporter le leadership.

## **A la clôture du challenge :**

L'équipe ayant piloté **l'entreprise la plus performante remporte le challenge.**

# POTENTIEL

L'apprenant **améliore ses propres potentialités**, ses compétences, ses comportements, ses savoirs et ainsi s'adapte mieux aux besoins réels du marché.

**« un environnement favorisant le dépassement de soi »**

La simulation est basée sur des **situations réelles** dans le but de **trouver des solutions nouvelles** et développer des **compétences opérationnelles, intuitives et logiques**;

Les participants sont plongés dans un **environnement stimulant** animé par des valeurs de **convivialité** et de **dépassement de soi**.



Dans le détail, le Business Game permet :

- d'apprendre les techniques de **gestion d'entreprise**;
- de mieux appréhender et développer une **approche stratégique** et comprendre différents aspects attachés aux **fonctions clés de l'entreprise**;
- de se familiariser avec des **situations risquées et incertaines**;
- d'améliorer les **compétences décisionnelles** en matière de **rapidité et d'efficacité des décisions prises**;

# COMPETENCES

Le Business Game soutient le développement de:

## XL **Méta-compétences:**

Compétences relationnelles acquises dans une **mise en situation réelle** (travail en équipe, capacité à argumenter, à mobiliser et fédérer, à arbitrer..) qui encouragent les **processus de collaboration**.

## « *Développer des méta-compétences* »

### XL **des compétences de résolution de problèmes**

Elles sont basées sur cinq étapes: perception du problème, formulation du problème, résolution du problème, décision et action.



- XL Autonomie et responsabilité dans la prise de décision.
- XL Connaissances dans les domaines suivants : finance, commerce, marketing, production, achats, qualité, ressources humaines...
- XL Conception et mise en œuvre d'un plan d'affaires au niveau d'une PME;
- XL Application de concepts théoriques traitant de différents sujets économiques et de percevoir des liens entre eux.



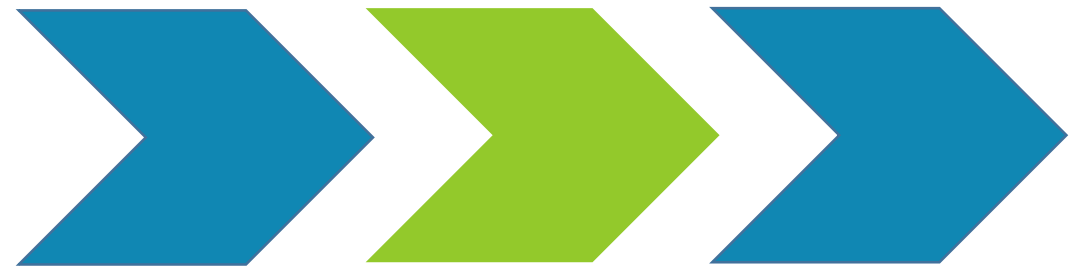
# METHODOLOGIE

Le Business Game est basé sur une méthodologie couvrant les trois domaines d'apprentissage:

- ✚ la connaissance (savoir),
- ✚ les compétences (être capable de),
- ✚ et les comportements (savoir être).

**« méthodologie visant à appliquer la résolution de problèmes »**

La simulation utilise **les nouvelles technologies** pour établir des **approches collaboratives en immersion totale** pour un processus **d'apprentissage performant**.



Le modèle du Business Game se réfère à la théorie de **l'apprentissage expérientiel de Kolb (Kolb cycle)**. Le cycle comprend **quatre différents stades** de l'apprentissage par l'expérience, lesquels doivent être suivis dans l'ordre pour un apprentissage réussi :

- ✚ l'expérience concrète visant à une **participation complète** dans des situations nouvelles;
- ✚ l'observation réfléchie visant à **l'analyse des expériences** à travers une observation multi-vue;
- ✚ la **conceptualisation abstraite** visant à intégrer les concepts et les théories;
- ✚ **l'expérimentation active** visant à tester l'hypothèse par une action qui provoque des effets, des situations et des problèmes nouveaux.

# COOPERATION

Le casting du Business Game implique de **constituer des équipes équilibrées**. Les équipes comptent des compétences dans chacune des fonctions de l'entreprise. Une équipe comptera ainsi des professionnels issus de fonctions commercial, marketing, ressources humaines, comptabilité, finance, achats, logistique...

**« Le rôle de la compétition est de discipliner la coopération »**

Des **professionnels de profils variés** constituent ainsi des équipes de 4 à 5 participants.

La notion de **team building** caractérise l'environnement d'un Business Game. **L'engagement des participants** durant la formation est significatif ce qui favorise un **apprentissage efficace**.



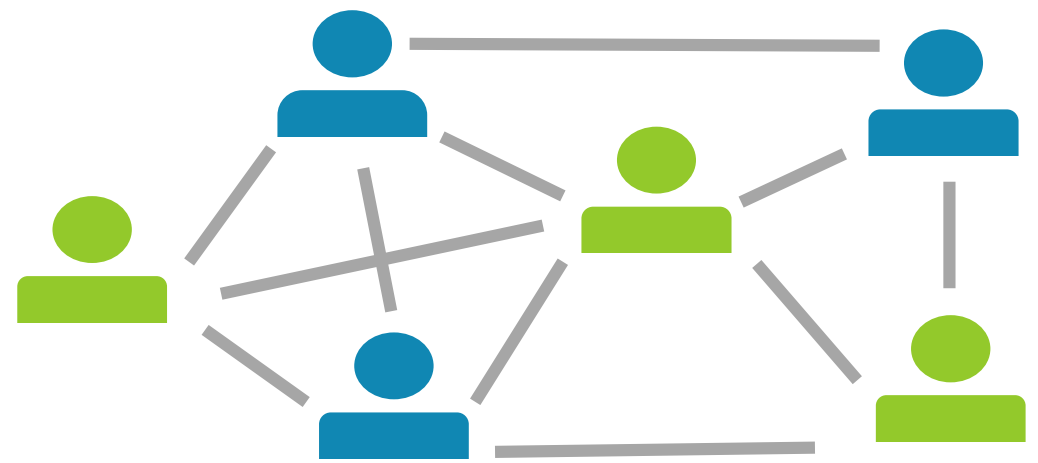
Une véritable démarche coopérative fournit aux apprenants des **occasions de négocier, de donner leurs propres idées et de coordonner leurs actions vers un but commun** (coopérer). Ils doivent ainsi :

- partager des buts communs;
- partager des idées
- négocier et convenir d'un accord
- prendre des décisions;
- évaluer leurs progrès

Lors de la simulation, **les participants se trouvent sous tensions** avec de nombreux cycles de décisions à valider dans un temps limité.

**Les aptitudes organisationnelles et relationnelles** constituent des facteurs clé pour tirer le meilleur de la formation.

# RESEAU



L'expérience d'un Business Game est une véritable **aventure humaine**.

Plongés dans **un contexte effervescent**, les participants formés en équipes donnent le **meilleur d'eux-mêmes et capitalisent leurs savoirs**.

**« Partager, entre professionnels, une expérience unique en Nouvelle-Calédonie »**

Les **échanges riches et intenses** qui s'opèrent tout au long du Business Game contribuent à **renforcer les liens** entre participants et équipes.

Les interactions qui rythment la formation en Business Game favorisent **l'ouverture d'esprit, le débat, la prise de décision consensuelle et la gestion des contraintes** (complexité des paramètres économiques du cas pratique, urgence des décisions etc).

La **qualité des relations** permise par un environnement d'apprentissage **convivial** offre une **approche inédite** par laquelle des professionnels d'une même entreprise ou de secteurs très variés **se découvrent** au travers d'un **team building qui dépasse le périmètre de la formation**.

# PROGRAMME

La formation par le Business Game repose sur **cinq étapes**:

- ✚ une **présentation initiale** qui explique la notion de simulation d'entreprise, décrit les procédures de la simulation et le scénario,
- ✚ un **«tournoi-test»**. Celui-ci est utile pour permettre aux participants de se familiariser avec la plateforme web de la simulation,
- ✚ un **compte rendu** qui expose les tendances observées lors du tournoi-test afin d'aider les participants à améliorer leurs stratégies en vue de la compétition officielle,



- ✚ le **challenge officiel** où les équipes, composées de plusieurs professionnels, s'affrontent sur un même marché,
- ✚ un **compte rendu à l'issue de chaque cycle de décision** qui vise à analyser les tendances observées sur le marché, les bonnes décisions et les erreurs. Un **compte rendu final** qui clôture la simulation.

Le débriefing est très utile pour comprendre et évaluer les décisions prises.

ACT : échanges argumentaires entre participants sur la stratégie à adopter

PLAN : action sur les leviers opérationnels

CHECK : analyse des résultats

DO : amorce des actions correctives

# PROJET PILOTE



Découvrez le premier **Business Game** qui s'est déroulé en octobre 2015 dans le cadre de la célébration des **25 ans d'XL Prog** au Château Royal, lors du salon **Performance & Innovation**.

[En savoir plus !](#)

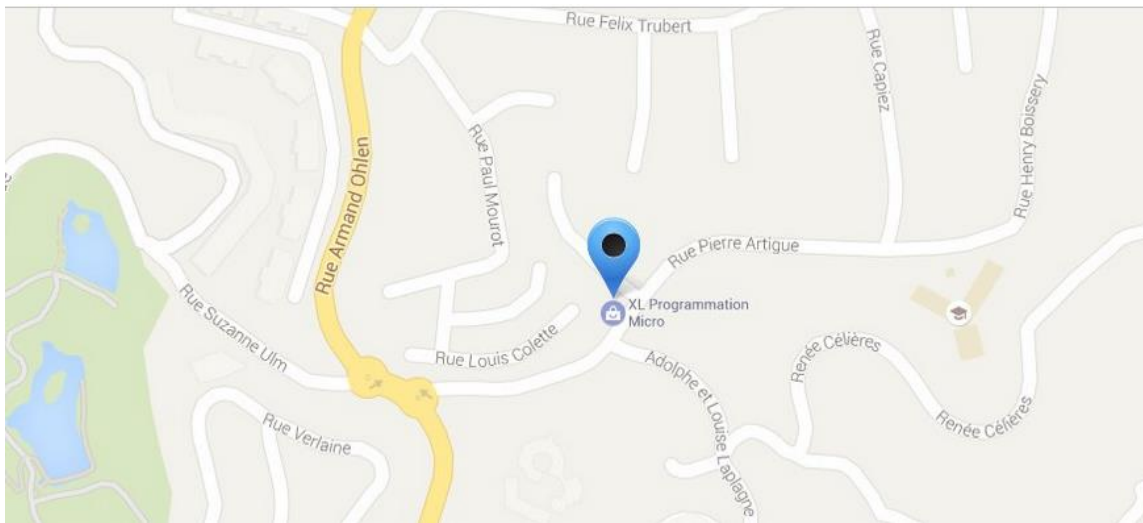




# CONTACT



**Rym MAINCER**  
Cheffe de projets  
[rym@xlprog.nc](mailto:rym@xlprog.nc)  
24 63 30



## XL Prog



Notre équipe vous accueille autour d'un thé ou d'un café au **7 rue Pierre Artigue**, Portes de Fer à Nouméa.



Les locaux sont ouverts du Lundi au Vendredi, de 8h à 12h et de 13h à 17h.



Nous sommes joignables directement au (+687) 24.63.30 et sur l'adresse <[info@xlprog.nc](mailto:info@xlprog.nc)>.



# BUSINESS GAME

Mesurez les impacts de vos décisions  
avant de les déployer dans votre entreprise !



Formez vos équipes au  
pilotage d'entreprise

