

Second Degré SARL  
61 rue Sébastien Gryphe  
69007 LYON

<http://www.2nddegre.fr>

Ingénierie ludique et didactique

**Formation  
Conception  
Animation**

**Catalogue  
2009 • 2010**



# Ingénierie ludique ?

## Plus de jeux.

La pratique du jeu, notamment chez les adultes, est en forte augmentation depuis plusieurs années.

Socialement, on se rapproche des habitudes allemandes.

Ainsi, le jeu devient une activité plus valorisée et plus légitime.



## Des jeux plus variés.

La production de jeux évolue également qualitativement.

Les mécanismes de jeu, c'est-à-dire les choix et les logiques de jeu, sont maintenant variés et élaborés : bluff, enchères, négociation, anticipation, communication, tactique, etc.

Des auteurs de jeux proposent des manières de jouer nouvelles et des ambiances marquées par leurs goûts personnels et leur culture.

## Une approche analytique.

Le jeu est une activité complexe, mêlant aspects cognitifs, sociaux et ludiques.

L'évolution des pratiques de jeu a donné naissance à des outils d'analyse de ces différents volets.

De premiers travaux universitaires ont en effet été menés et l'utilisation d'outils issus de la didactique ou des sciences de l'éducation permet une approche construite.

## Une ingénierie ludique.

La pratique et l'offre étant importantes, et des outils d'analyse disponibles, il est possible d'envisager une logique d'ingénierie vis-à-vis du jeu.

En effet, si l'on cherche à mettre des joueurs dans une situation spécifique, il est possible de construire un dispositif ludique correspondant.

Ainsi, les choix et les comportements qui seront proposés aux joueurs correspondront directement aux objectifs de formation.

Par exemple, pour parler de comportements à risque, on n'utilisera pas une base de Trivial Pursuit en changeant uniquement la thématique des questions. On proposera plutôt un jeu dans lequel les joueurs sont amenés à prendre plus ou moins de risques, et à les payer plus ou moins directement.

# Ingénierie didactique ?

## Mise en situation.

L'idée de la formation par la mise en situation est aujourd'hui largement répandue.

Dans le cadre de la didactique, on parle plus spécifiquement de mettre les apprenants face à une situation-problème.

Dans celle-ci, idéalement, les apprenants sont confrontés à un problème et disposent d'outils pour le résoudre. Leurs choix doivent les amener à éliminer les mauvaises solutions pour intégrer par la pratique même les connaissances ou les comportements visés.

On cherche donc à créer de telles situations, considérées comme optimales pour l'apprentissage.

## Le jeu comme situation-problème.

Le jeu est une activité dans laquelle les joueurs tentent de résoudre des problèmes à l'aide d'outils, en faisant chacun des choix différents.

Ainsi, pour peu qu'on soit capable de construire un jeu et son mécanisme en fonction d'objectifs, on dispose de situations d'apprentissage adaptables à l'envi.

## La gestion du stress.

Le second élément important dans le cadre de la formation et de la transmission est le stress.

En effet, une situation d'apprentissage formel est souvent une situation de stress, et ainsi nocive à l'apprentissage.

Le jeu étant une activité fictive et liée au monde du loisir et de la détente, il permet d'approcher des contenus et un apprentissage en allégeant largement la charge de stress.

**L'approche didactique et l'expertise ludique  
sont complémentaires et permettent de  
concevoir le jeu comme un outil  
d'apprentissage innovant et efficace.**

# Formation par le jeu

## Les atouts de la formation par le jeu :

Mise en situation sans stress

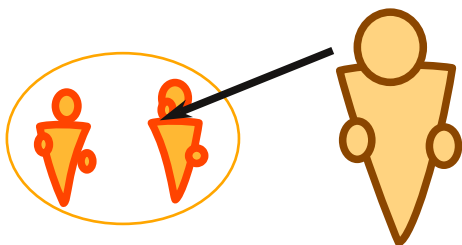
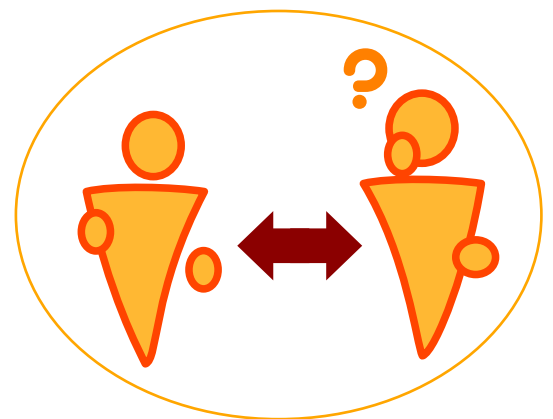
Prise de recul sur la pratique du jeu

Moment de convivialité et d'échange

## Une méthodologie ludo-pédagogique :

### 1. Temps de jeu

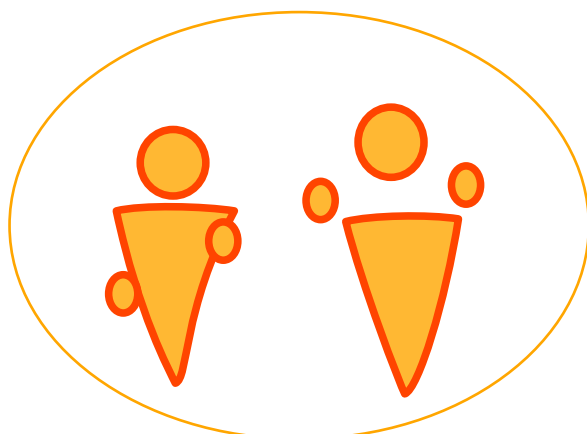
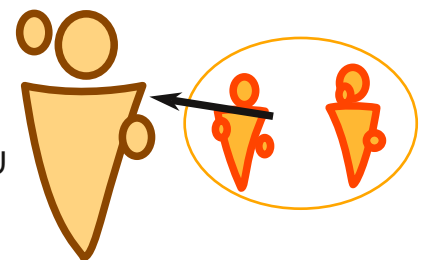
S'immerger, faire des choix, interagir.



2. Retour sur ce qui a été fait en jeu  
Analyser les choix faits et les comportements.

### 3. Capitalisation

Faire le lien entre ce qui a été observé en jeu  
et la réalité.



### 4. Assimilation

Pratiquer à nouveau en se donnant  
des objectifs spécifiques pour intégrer  
les notions abordées

### Public :

- Equipes de travail en cours de constitution
- Equipes intégrant de nouveaux membres
- Equipe ayant besoin de travailler de manière synchronisée

**Durée :** 1 journée

### Contenu :

En utilisant des jeux d'équipe demandant de se synchroniser, les équipes impliquées dans la formation apprendront à travailler ensemble dans des circonstances inattendues et face à des contraintes particulières. Chacun pourra ainsi découvrir les points forts de ses équipiers et les diverses manières de fonctionner en équipe. On mettra l'accent sur les situations imprévues et la capacité à improviser et réagir de manière collective. Les phases de jeu alterneront avec des phases d'échange et on posera pour les sessions de jeu des objectifs spécifiques permettant à tous les participants de s'essayer à tous les rôles.

### Objectifs :

- Apprendre à définir les points forts de chacun
- Savoir se synchroniser
- Choisir ensemble une stratégie et des objectifs communs

## Formation styles de communication

### Public

- Equipes de travail en constitution
- Dirigeants et responsables d'équipe
- Responsables de la communication interne
- Equipe devant travailler dans un cadre pluridisciplinaire

**Durée :** 1 journée

### Contenu :

A travers la pratique d'une sélection large de jeux de communication, on abordera les différentes manières de communiquer. Chaque participant aura ainsi l'occasion de tester des manières de communiquer différentes et de prendre conscience des styles préférentiels de chacun. On alternera phases de pratique et phases d'échange afin que chacun prenne du recul sur sa pratique. On confrontera ainsi les styles de communication différents et chacun s'essaiera à celles qui lui sont les moins familières.

### Objectifs :

- Savoir comment communiquent les différents membres
- Apprendre à communiquer selon les spécificités de chacun
- Vivre des moments permettant de nouer ou resserrer des liens



### Public :

- Equipes de travail en cours de constitution
- Equipes intégrant de nouveaux membres

**Durée :** 1 journée

### Contenu :

A travers la pratique de jeux conviviaux et de communication, on permettra aux membres d'une équipe de se rencontrer et d'échanger.

On alternera entre jeux permettant simplement la rencontre et la détente en commun et jeux permettant de se découvrir de manière plus approfondie. Cette deuxième série comprendra des jeux personnalisés et invitant chaque joueur à présenter quelques uns de ses traits de caractère, préférences, expériences passées ou loisirs. Ainsi, par un biais ludique et dissocié du cadre professionnel et du stress attendant, les participants à la formation échangeront.

### Objectifs :

- Découvrir les autres membres de l'équipe
- Partager sur des thématiques non-professionnelles
- Vivre des moments permettant de nouer ou resserrer des liens

## Formation se deviner et communiquer

### Public :

- Equipes de travail en cours de constitution
- Equipes intégrant de nouveaux membres

**Durée :** 1 journée

### Contenu :

A travers la pratique de jeux aux mécanismes adaptés, on permettra aux membres d'une équipe d'apprendre à mieux se connaître.

Une première série de jeux se focalisera sur la capacité à communiquer entre les différents participants. Dans ceux-ci, en effet, pourvus de contraintes diverses et ludiques, les participants devront se communiquer diverses informations. Ils apprendront ainsi comment chacun d'entre eux communique : facilités et difficultés, particularités de caractère, etc.

Une seconde série s'appuiera sur des jeux basés sur des mécanismes invitant à deviner les opinions et les positions des participants sur diverses thématiques, des plus futiles aux plus actuelles. Dans un esprit de détente et de facilité, ils pourront ainsi échanger et se découvrir.

Une troisième et dernière série permettra de conclure la session sur une note plus pimentée puisqu'on se consacrera alors à des jeux de bluff et de prise de risque.

### Objectifs :

- Communiquer au sein d'une équipe
- Apprendre à deviner les autres
- Resserrer les liens d'une équipe de travail

### Public :

- Personnels travaillant en négociation
- Personnels commerciaux

**Durée :** 1 journée

### Contenu :

En utilisant des jeux d'enchères en aveugle et des jeux de bluff pur, chacun s'essaiera à diverses stratégies. Avec des périodes d'échanges et de retour sur ce qui est pratiqué en jeu, on apprendra aussi à lire le bluff des autres participants et à se donner des contraintes correspondant à des situations de négociation réelles. On pratiquera aussi bien des situations de bluff demandant de prendre la parole que des bluffs en enchères aveugles.

### Objectifs :

- Apprendre à définir les points forts de chacun
- Connaitre ses réactions
- Pratiquer et s'améliorer

## Formation stratégie et anticipation

### Public

- Cadres et responsables d'équipe
- Dirigeants de petites structures

**Durée :** 1 journée

### Contenu :

Anticiper les conséquences de choix stratégiques ? Prévoir les réactions de partenaires ou de concurrents ? Par le biais de jeux mettant en avant l'anticipation et la prévision, on abordera ces notions dans un cadre ludique et léger. On alternera avec des phases de débriefing permettant à chacun d'expliquer son raisonnement et de décrypter les conséquences des choix stratégiques.

### Objectifs :

- Aborder les grandes notions de stratégie
- Anticiper selon diverses contraintes

# Conception sur mesure

Nous vous proposons de concevoir sur mesure un jeu répondant à vos besoins. Nous lions pour cela ingénierie didactique et expertise ludique.

## Nos atouts

Par la didactique : tri des objectifs et approche systémique. On veut construire une situation-problème permettant la mise en oeuvre des compétences ou comportements sur lesquels on veut travailler.

Par l'ingénierie ludique, on crée ou on adapte un jeu mettant face aux types de situations qui nous intéressent et avec les outils sur lesquels on veut travailler.

Par l'expertise du jeu pour adultes, on évite de tomber dans le non-jeu, c'est à dire dans l'exercice d'apprentissage habillé en jeu.

Le temps de jeu doit rester ludique et ne pas donner l'impression d'un exercice ou d'une situation scolaire (à l'opposé des quizz par exemple).

## Notre méthodologie

- 1** - Définition des objectifs.  
Notre travail de conception s'effectue en premier lieu à partir de vos objectifs. Nous les définissons donc ensemble pour les comprendre parfaitement.
- 2** - Analyse didactique et ludique.  
A partir des objectifs définis, nous choisissons ou créons des mécanismes et un mode de jeu adapté.
- 3** - Construction d'un prototype  
- Tests
- 4** Avec un public correspondant au public cible, nous effectuons des tests du prototype réalisé. Ces tests sont fait idéalement avec le commanditaire afin de vérifier l'adéquation avec les objectifs et le cahier des charges.
- 5** - Validation  
Le prototype est validé lors d'un dernier aller-retour avec le commanditaire.
- 6** - Fabrication  
Les différents éléments visuels et matériels sont réalisés et validés. La fabrication est réalisée.
- 7** - Prise en main  
Lors de la livraison du jeu, une ou plusieurs séances sont prévues avec les commanditaires pour leur permettre de prendre en main et de s'approprier complètement le produit. Ils peuvent ainsi l'utiliser ou le transmettre aisément.





## Conception de jeu de médiation

### Objectifs :

- Transmission de contenus
- Premier contact avec un thème

### Modalités :

- Le jeu est présenté et animé par un médiateur ou un formateur

### Cadres d'utilisation :

- Aborder une exposition et sa thématique
- Démarrer un cycle de formation
- Découvrir un lieu ou une culture



## Conception de jeu didactique indépendant

### Objectifs :

- Découverte des fondamentaux d'une structure ou d'une thématique
- Sensibiliser à un comportement
- Expliciter des conséquences

### Modalités :

- Le jeu est emporté et utilisé de manière indépendante

### Cadres d'utilisation :

- Communiquer sur un métier ou une structure (ce que nous faisons)
- Sensibilisation à une thématique (environnement, développement, etc.)
- Communiquer sur des comportements (écologie, civisme, etc.)

## Conception de jeu de promotion / communication

### Objectifs :

- Image
- Jeu-plaisir pour promouvoir une marque ou un événement

### Modalités :

- Le jeu peut-être sur support internet, sur support physique distribué, intégré dans une publication, etc.

### Cadres d'utilisation :

- Intégration dans une campagne publicitaire
- Amener le public vers un événement, un site web, etc.
- Communication événementielle

# nenco : un exemple de conception sur mesure

## Contexte :

Formation au développement local  
Public très divers, potentiellement analphabète

## Objectifs de notions à transmettre :

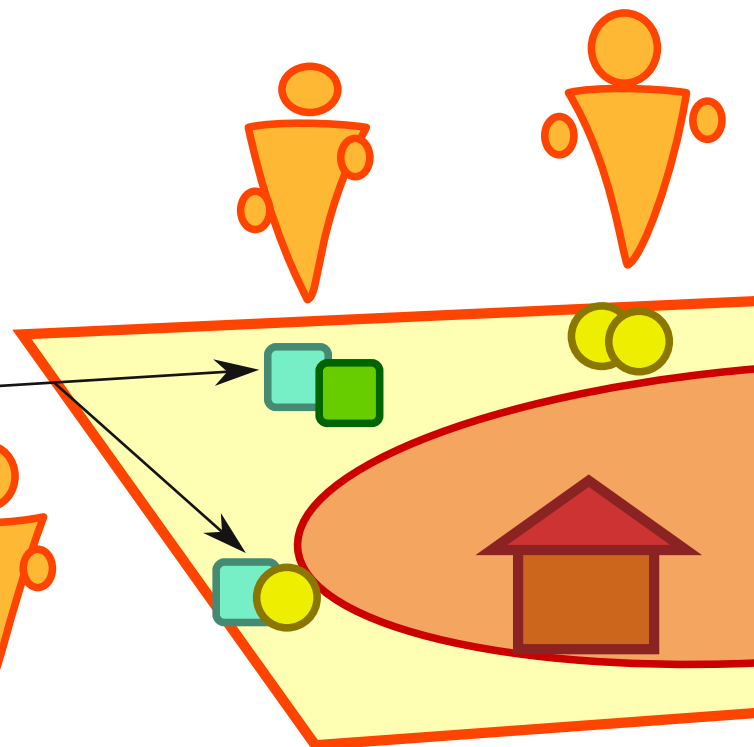
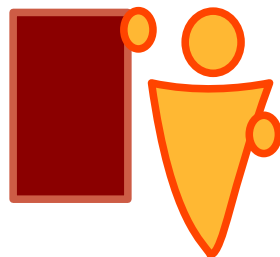
- Chaque acteur du territoire a des objectifs différents
- Construire une infrastructure demande la concertation et la négociation de plusieurs acteurs
- L'ordre de construction des infrastructures est important : il faut anticiper



Chaque joueur incarne un habitant d'une île fictive. Chaque habitant dispose de **ressources**.

Chaque habitant a également des **objectifs** : conditions auxquelles il peut grimper sur un podium de victoire.

Par exemple, un paysan dispose de ressources agricoles et grimpe sur le podium lorsqu'il améliore ses conditions de vie. A l'inverse, un notable dispose de ressources financières et grimpe sur le podium si il participe à la réalisation de projets de prestige.



Chaque bâtiment construit, selon son type, permet à certains joueurs.

Selon les bâtiments déjà construits, ses effets changent. L'importance d'une planification est apparue.

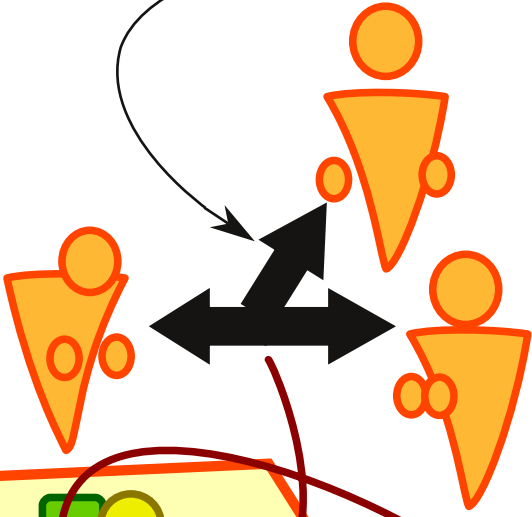
Les mécanismes du jeu véhiculent des notions de planification.  
Les choix et situations proposées aux joueurs sont complexes.  
Il ne s'agit pas d'un habillage ludique,

# 2

Les joueurs discutent et **négoçient**.

Ils forment des groupes selon les bâtiments et infrastructures qu'ils veulent construire.

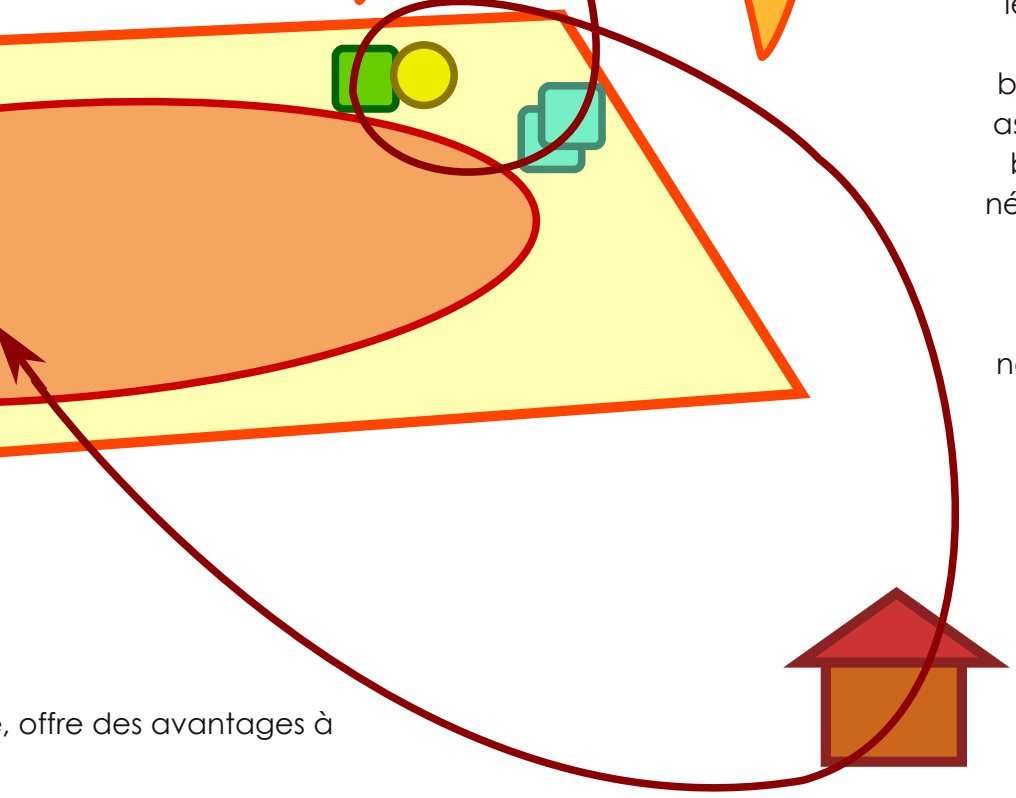
Les groupes sont fluctuants et se recomposent au fil des négociations : chacun a donc besoin de comprendre et d'intégrer les objectifs des autres acteurs.



# 3

Une fois un accord trouvé, chaque groupe met en commun les ressources nécessaires et les dépenses pour construire un bâtiment. Aucun joueur ne peut assumer seul la construction d'un bâtiment, matérialisant ainsi la nécessité de l'action en commun.

Par exemple, un groupe de paysans peut convaincre un notable de les aider à construire une coopérative agricole, en échange d'une aide future.



, offre des avantages à

ets peuvent varier. Ainsi, arente et matérialisée.

directement les notions à transmettre.

eurs matérialisent directement les objectifs.

mais d'un outil de formation spécifique.

# Formation au jeu

**Le jeu est une activité de loisir, mais utiliser le jeu dans le cadre professionnel demande des compétences spécifiques :**

- Quels jeux proposer ?
- Comment les proposer ?
- Comment animer une session de jeu ?
- Comment adapter des jeux à une situation spécifique ?

Nous proposons donc des sessions de formation permettant d'acquérir ces compétences et d'utiliser ensuite le jeu de manière compétente et innovante dans le cadre de votre métier.

**Médiateurs**

**Animateurs**

**Formateurs**

**Orthophonistes**

**Enseignants**

**Educateurs**

Découvrez les jeux adaptés à votre public et à vos problématiques, apprenez à les utiliser, à situer leurs atouts et leurs limites, à les personnaliser, etc.



### Public :

- Orthophonistes
- Formateurs
- Animateurs de centres de vacances
- Médiateurs culturels et scientifiques

**Durée :** 1 journée

### Contenu :

Définition du jeu : où sont les limites du jeu, comment les définir. Approche anglo-saxonne des divisions au sein de la nation de jeu.

Histoire des jeux : leur lien avec les cultures. Le jeu pour enfants et le jeu pour adultes : perspectives historiques et culturelles.

Ce qui se passe dans le jeu : interactions sociales, éléments cognitifs, le choix comme élément central du jeu, implication dans la fiction.

Les difficultés dans et avant le jeu.

Déchiffrer une règle et apprendre à l'expliquer de manière efficace. Animer une session de jeu dans le cadre professionnel.

### Objectifs :

- Connaître les limites et les particularités du jeu
- Appréhender le jeu comme une production culturelle
- Apprendre les bases d'explication de règles et d'animation

## Formation : Sélectionner des jeux

### Public :

- Formateurs
- Animateurs de centres de vacances
- Médiateurs culturels et scientifiques
- Enseignants

**Durée :** 1 journée

### Contenu :

Rapide rappel des critères de définition du jeu.

Cataloguer tous les formats et types de jeu existants. Découvrir les différentes typologies qui ont été proposées pour le jeu. Comprendre quels choix celle-ci impliquent.

Découverte et pratique de plusieurs jeux contemporains représentatifs.

Passage en revue de la production actuelle et de ses particularités : jeu pour enfants, jeu pour adultes.

Comment choisir un jeu pour un public spécifique : adéquation entre thème, mécanismes et type de jeu.

Lieux de référencement, publications et sites internet. Bibliographie.

Exemples et pratique.

Découverte des lieux d'achat ou de commande de types de jeux spécifiques.

### Objectifs :

- Connaître la diversité de la production de jeux.
- Situer les différentes typologies possibles.
- Savoir quel jeu choisir pour un public spécifique.
- Savoir où se procurer les jeux choisis.

### Public :

- Animateurs de centres de vacances
- Médiateurs culturels et scientifiques

**Durée :** 1 journée

### Contenu :

Intérêt et dynamique spécifique des jeux narratifs (jeux de rôle, jeux en costume) : implication, interactions des différents joueurs.

Les différents types de jeux narratifs : soirées-enquête, jeu en costume, jeu de rôle.

Les éléments centraux d'un scénario. Spécificités du scénario de jeu narratif.

Schématiser un scénario narratif : trames narratives, interactions. Les outils de construction du déroulement.

Choisir une thématique et en tirer les éléments centraux.

Concevoir des séquences à insérer dans le scénario global.

### Objectifs :

- Maîtriser la dynamique d'un jeu narratif
- S'approprier les outils de préparation et de schématisation
- Concevoir des séquences adaptées à un thème

## Formation Animer des sessions de jeu

### Public

- Animateurs
- Médiateurs et formateurs
- Educateurs

**Durée :** 1 journée

### Contenu :

Afin de pouvoir ensuite animer de manière efficace des sessions de jeux avec des adolescents et des adultes, on abordera dans un premier temps la dynamique et la symbolique du jeu. On balaiera ainsi les blocages possibles et les difficultés les plus courantes. Dans un deuxième temps, on travaillera de manière pratique l'explication des règles, la présentation des jeux et l'animation des parties elle-même. On abordera ainsi la triche, le fait de perdre ou de gagner et le respect de la règle.

### Objectifs :

- Comprendre la dynamique de jeu
- Situer les enjeux : règles, gagner/perdre, interactions entre joueurs
- Savoir présenter un jeu et expliquer une règle

**Public :**

- Orthophonistes

**Durée :** 1 journée

**Contenu :**

Le jeu est pour la plupart des orthophonistes un outil quotidien. Cependant, ses spécificités et sa richesse ne sont pas nécessairement maîtrisées. Une approche générale du jeu et des mécanismes psychologiques et cognitifs qu'il implique permettra dans un premier temps d'aborder les temps de jeu de manière plus efficace et plus maîtrisée. Dans un second temps, à partir d'une grille d'analyse basée sur la pratique des orthophonistes, on découvrira les jeux commerciaux qui peuvent compléter ou renouveler vos jeux professionnels. On abordera également certaines astuces permettant de les adapter au mieux à votre cadre spécifique d'utilisation (deux joueurs, dont un seul jouant réellement), ainsi que les lieux d'achats de ces jeux spécialisés.

**Objectifs :**

- Comprendre les particularités de l'activité jeu
- Disposer de choix nouveaux et nombreux
- Adapter un jeu commercial aux spécificités des orthophonistes

## Formation Règles

**Public**

- Educateurs
- Enseignants

**Durée :** 1 journée

**Contenu :**

La règle et son acceptation est un élément important du jeu, et notamment de sa valeur collective. Avec certains publics, notamment ayant des relations difficiles à l'autorité et à la règle collective, il peut être intéressant de travailler à partir du jeu. On passera donc dans un premier temps en revue le rôle de la règle dans le jeu et on travaillera sur le fait qu'elle soit acceptée par les joueurs. Ensuite, on testera un certain nombre de jeux et d'activités centrées sur les règles elle-même, le fait de tricher et de modifier les règles, collectivement ou individuellement.

**Objectifs :**

- Comprendre la dynamique de jeu et le rôle de la règle
- Savoir animer et arbitrer
- Proposer des jeux autour de la règle

### Public :

- Parents
- Animateurs, médiateurs et éducateurs
- Enseignants, documentalistes

**Durée :** 1/2 journée

### Contenu :

Face à la culture du jeu vidéo, beaucoup de questions se posent pour ceux qui n'y participent pas. Nous passerons donc ici en revue les grands types de jeux vidéos, les ressorts ludiques et psychologiques qui les animent et la culture qui y est liée. Les participants pourront ainsi acquérir les notions minimales nécessaires à la compréhension de cet univers et de ces enjeux, et au dialogue avec les pratiquants. On décryptera et débattrà enfin des problématiques de sociabilité et de violence souvent attachées à ces thématiques.

### Objectifs :

- Connaître les grands types de jeux vidéos
- Comprendre l'attrait ludique et la dynamique des jeux vidéos
- Disposer de vocabulaire et de repères pour dialoguer

## Formation Découverte des jeux de rôles

### Public

- Parents
- Animateurs, médiateurs et éducateurs
- Enseignants, documentalistes

**Durée :** 1/2 journée

### Contenu :

Qu'est ce que le jeu de rôle ? Au-delà de la couverture médiatique souvent rudimentaire et sensationnaliste, quels sont les différents aspects de ce loisir. On passera en revue les origines de cette pratique, ses ressorts et ses évolutions. On verra quel rapport elle entretient avec les productions de l'imaginaire, notamment littéraires, et le lien avec l'ontologie et aux grandes traditions narratives. On abordera également les risques qu'on lui prête, les enjeux psychologiques et la dynamique de groupe impliquée. Les participants pourront ainsi se faire une opinion documentée sur ce type de jeu.

### Objectifs :

- Comprendre ce qu'est un jeu de rôle
- Situer les enjeux : règles, gagner/perdre, interactions entre joueurs
- Connaître les grandes tendances et évolutions, le vocabulaire



**Public :**

- Orthophonistes
- Médiateurs culturels ou scientifiques
- Animateurs de centre de vacances
- Enseignants

**Durée :** 2 jours

**Contenu :**

Définir ses objectifs : savoir faire le tri de ce qui relève de la pratique d'un jeu et ce qui relève de l'enseignement formel ou de la capitalisation de ce qui est joué.

Trouver un mécanisme de jeu adapté, choisir un jeu existant correspondant : maîtriser plusieurs typologies des mécanismes des jeux. Comprendre ce que ces mécanismes impliquent en termes de choix des joueurs et de comportement.

Adapter le thème et les mécanismes du jeu choisi aux objectifs : Analyser une règle de jeu. Apprécier quels choix sont ainsi proposés à chaque joueur.

Définir le matériel possible : Lister tous les matériels habituellement utilisés en jeu (plateaux, pions, dés, cartes, etc), mais aussi aborder des possibilités plus inattendues (dés inhabituels, matériel quotidien)

Créer les visuels correspondant : présentation de logiciels libres permettant la création d'images et la mise en page d'éléments de jeu.

Fabriquer le matériel : Découvrir les solutions d'impression, de découpe et de fabrication à la portée de moyens financiers et techniques réduits.

**Objectifs :**

- Savoir adapter un jeu à ses objectifs spécifiques
- Connaître les outils de fabrication disponibles aisément
- Entreprendre la fabrication d'un jeu



## **Nous contacter**

Pour tous renseignements, précisions, devis :

Sébastien Hovart

Téléphone : 04-78-72-98-04

Portable : 06-10-61-48-27

email : [contact@2nddegre.fr](mailto:contact@2nddegre.fr)

## **Second degré**

61 rue Sébastien Gryphe

69007 LYON

Site web : <http://www.2nddegre.fr>