



Étude de cas

Serious Game DealMakers

Un serious game dynamique et vivant, qui engage, fédère et transforme les pratiques

- Client : Asten Santé
- Date : Février 2024
- Participants : 22 collaborateurs



Le contexte

Asten Santé souhaitait proposer à ses équipes un format capable de créer à la fois de l'engagement collectif et de la valeur opérationnelle. L'enjeu n'était pas d'organiser un simple teambuilding, ni une formation classique, mais une expérience regroupant les aspects utiles et positifs des deux, capable de faire vivre les situations réelles.

Le défi

Créer une expérience qui rassemble les équipes, tout en révélant concrètement les pratiques de négociation. Les participants devaient vivre une dynamique collective forte, mais aussi prendre conscience de leurs réflexes et axes de progression.

La solution : un serious game immersif

10Torsions a déployé DealMakers, un serious game de négociation le plus abouti, conçu pour combiner engagement collectif et apprentissage par l'action.

Le dispositif repose sur une mécanique simple et puissante : faire vivre aux participants des situations réalistes, en petits groupes, avec des objectifs divergents.

Très vite, le jeu prend le dessus : les échanges s'intensifient, les stratégies s'opposent, les alliances se créent. L'expérience devient collective, dynamique, impliquante.

Quand le jeu révèle les pratiques

Contrairement à une formation descendante, ce sont les mécaniques du jeu qui font émerger les comportements. Sans filtre, les participants montrent comment ils négocient



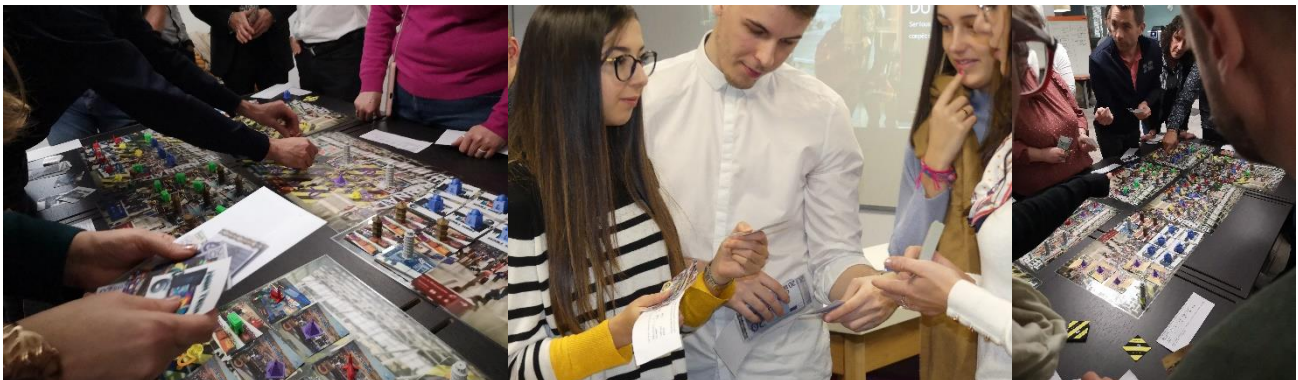
réellement : posture, écoute, rapport de force, capacité d'adaptation, contre-propositions.

C'est cette dimension qui fait la force du [serious game DealMakers](#) : l'apprentissage ne passe pas par un discours, mais par l'expérience vécue.



Les apports

- Engagement fort grâce à une expérience immersive et collective
- Cohésion renforcée autour d'une expérience partagée
- Prise de conscience des comportements en situation réelle
- Illustration concrète des bonnes pratiques de négociation



Un format hybride à forte valeur

DealMakers incarne pleinement la logique du serious game : un format qui combine les codes du teambuilding avec les objectifs d'un dispositif formatif.

Le jeu crée l'engagement et la dynamique de groupe. Les situations vécues permettent d'ancrer les apprentissages. Le débrief transforme l'expérience en levier de progression.

Conclusion

Un serious game n'est ni un simple teambuilding, ni une formation classique. C'est une expérience qui engage, révèle et fait évoluer.

Et vous ?

Et si votre prochain événement combinait cohésion d'équipe et impact concret sur les pratiques ?