



L'histoire de LEGO® SERIOUS PLAY®

La méthode a été créée en réponse à un défi important pour la société LEGO au milieu des années 90. Initialement envisagée comme processus de réflexion stratégique interne, c'est seulement plus tard qu'il a été décidé de la généraliser et d'en faire un outil de grande diffusion.

LEGO est une entreprise familiale, dirigée en 1995 par Kjeld Kirk Kristiansen, fils du fondateur. L'entreprise qui avait connu un immense succès jusqu'alors, était confrontée au développement des jeux vidéo sur le marché, transformant les façon de jouer des enfants et conférant un sentiment de vieillissement prématuré à la marque LEGO. Cette évolution nécessita de reconsidérer la stratégie de l'entreprise. Kjeld Kristiansen a rapidement été insatisfait du résultat des séances de travail organisées avec des méthodes de réflexion stratégique traditionnelles. Autant le métier de LEGO faisait appel à l'imagination, autant les propositions d'évolution de la stratégie issues des travaux engagés, s'avéraient particulièrement non imaginatives et non innovantes.

A la même période, deux professeurs de l'école de commerce IMD de Lausanne, Johan Roos et Bart Victor, se préoccupaient également des mauvais résultats des processus de réflexion stratégique classiques. Après avoir longuement pratiqué, ils sont devenus de plus en plus adeptes de la capacité de la construction, avec des briques LEGO®, à faire émerger le savoir inconscient de chaque individu. Il leur manquait cependant un élément pour faire aboutir leur équation.

Paradoxalement, ce manque constituait le cœur de l'esprit LEGO® : « *la connaissance de la façon dont les hommes apprennent et se développent* ». C'est dans ce contexte, en 1999, que Robert Rasmussen, directeur du développement de produits pour le marché éducatif chez LEGO®, a démarré ses travaux sur la faisabilité d'utiliser les briques LEGO® pour le développement de stratégies. Après avoir mis en évidence que les concepts stratégiques issus de cette approche pouvaient être plus performants que les approches essentiellement théoriques, son équipe s'est engagée dans le développement du processus lui-même pour rendre les résultats reproductibles et la méthodologie robuste.

Les dates clés de méthodologie LEGO® SERIOUS PLAY®

1. L'idée est née en 1994 en coopération entre Johan Roos et Bart Victor de l'IMD et Kjeld Kirk Kristiansen de LEGO®. LEGO® crée une petite compagnie appelée Executive Discovery LTD.
2. De 1995 à 1999 de nombreuses solutions de cette entité sont expérimentées sans beaucoup de succès et les parties envisagent l'abandon du projet.
3. En 1999, il est demandé à Robert Rasmussen d'analyser le concept en parallèle avec son poste de Directeur de l'Education au sein de la R & D de LEGO®.
4. De 1999 à 2003, une petite équipe animée par Robert Rasmussen élabore et lance le concept de LSP. Ce développement comprend tous les aspects de l'approche, y compris : le programme de formation des facilitateurs, la commercialisation et la distribution de LSP par des partenaires agréés dans le monde entier.
5. En 2004, LEGO® intègre la marque LEGO® Serious Play® dans le portefeuille de l'entreprise et poursuit ainsi le modèle partenaire sous licence de distribution, ainsi que le modèle de formation des facilitateurs.





6. En 2004, Robert Rasmussen quitte la société LEGO® pour créer son entreprise de conseil indépendante, consacrée essentiellement à la prestation de services à partir de la méthode de jeu LEGO GRAVES. Aujourd'hui Rasmussen Consulting a des bureaux aux Etats-Unis, au Danemark, au Japon et à Singapour.
7. En 2006 - 2007 Robert Rasmussen affine la méthodologie LEGO® Serious Play® en introduisant les sept techniques d'application, principes qui sont aujourd'hui pleinement intégrés dans la méthode et dans les programmes de formation d'animateur.
8. En 2008 – 2009, LEGO® entreprend un programme de développement du marché pour l'approche. Ce programme échoue pour des raisons indépendantes de la méthode.
9. Au printemps 2010, LEGO® abandonne le modèle de partenariat sous licence et crée LEGO® Serious Play® Source Open. Ce qui ouvre également que la formation des facilitateurs LEGO® Serious Play® à un plus grand nombre d'intervenants, qui ne doivent plus disposer d'un accord de licence avec la société LEGO®, notamment pour acquérir le matériel spécifique à l'animation des séances LEGO® Serious Play®.
10. Début 2010, les travaux de R&D sur l'innovation de Patrice Lerouge et de Christian Ruetsch, associés du cabinet Relienc.es, les amènent à s'intéresser à l'approche LEGO® Serious Play®. Très rapidement, ils décident de se former auprès de Robert Rasmussen, à adapter et à développer LEGO® Serious Play® pour le marché francophone. Cette approche constitue aujourd'hui l'une de leur méthode phare dans l'accompagnement du changement chez leurs clients.

