



**Vous êtes passionné(e) d'intelligence collective ?**

**Vous voulez vivre de votre passion ?**

## *La Big Bloom Academy est faite pour vous !*

Big Bloom Academy organise chaque année un parcours professionnalisant qui vous permettra d'apprendre 50 méthodes d'intelligence collective (hackathon, world café, co-développement, 6 chapeaux, fresques, Blue Ocean, métaplan, ...) et de développer votre activité en tant que coach.

Fondé en 2018, Big Bloom a déjà organisé 450 ateliers d'intelligence collective dans 15 pays. La Big Bloom Academy a été créée en 2023.



## FORMEZ VOUS À L'INTELLIGENCE COLLECTIVE !

Coach en intelligence collective, c'est le plus beau métier du monde. Mais pas le plus facile ! Ce programme de 6 mois vous prépare à votre nouveau métier et vous donnera les clés pour vendre votre expertise, que vous soyez salarié d'entreprise ou freelance.

A l'issue de la formation vous serez capable de

- ⇒ **Faciliter des groupes** avec fluidité et impact
- ⇒ **Concevoir des ateliers** qui répondent à 95% des besoins des entreprises
- ⇒ **Développer votre activité** de coach en intelligence collective

Pré-requis : avoir l'expérience du management d'équipe ou de projet

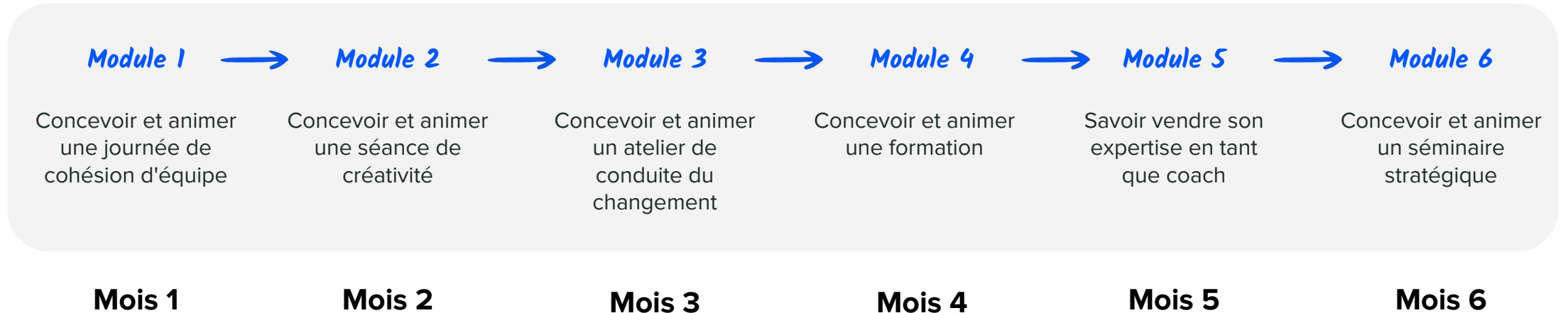
Validation de votre candidature après entretien avec le Directeur de l'Académie

A l'issue du programme, vous serez certifié et pourrez animer des ateliers Big Bloom

Pour en savoir plus : [academy.bigbloom.org](https://academy.bigbloom.org)

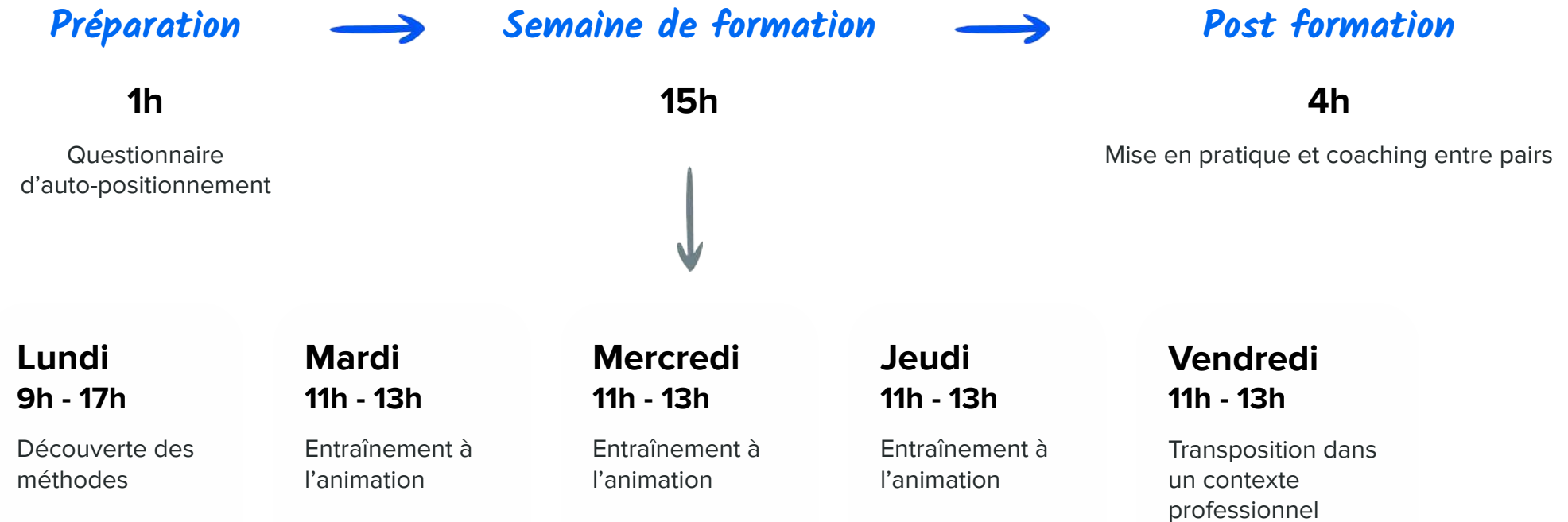


## PARCOURS PROFESSIONNALISANT



- Nombre de participants : *6 à 8 par session*
- Durée : *90h, entièrement en ligne, étalées sur 6 mois*
- Prix : *4 500€ HT*

# LE PROGRAMME DES MODULES



## POURQUOI NOUS CHOISIR ?

1

### *La communauté*

Nous ne sommes pas seulement des formateurs, nous sommes organisateurs d'évènements d'intelligence collective. Vous aurez de nombreuses occasions de vous entraîner et rejoindrez notre communauté internationale.

2

### *Les formateurs*

La formation est délivrée par Yvan Gagnon, fondateur de Big Bloom et expert en intelligence collective depuis 18 ans. Les modules sont animés en binôme avec d'autres formateurs internationaux.

3

### *Le projet*

Big Bloom est un projet sans but lucratif qui met l'intelligence collective au service de l'intérêt général. Être certifié Big Bloom, c'est bénéficier de la réputation de notre marque et incarner ces valeurs.

## PROCHAINES DATES : PROMOTION 2025/2026

### *Module 1*

Concevoir et animer une journée de cohésion d'équipe

### *Module 2*

Concevoir et animer une séance de créativité

### *Module 3*

Concevoir et animer un atelier de conduite du changement

### *Module 4*

Concevoir et animer une formation

### *Module 5*

Savoir vendre son expertise en tant que coach

### *Module 6*

Concevoir et animer un séminaire stratégique

# APPRENEZ À UTILISER L'INTELLIGENCE COLLECTIVE

Big  
BLOOM

ACADEMY



## 5 MODULES INTELLIGENCE COLLECTIVE



### *Module 1* **INCLURE**

Concevoir et animer une journée  
de cohésion d'équipe

### *Module 2* **INNOVER**

Concevoir et animer une  
séance de créativité

### *Module 3* **CHANGER**

Concevoir et animer un atelier de  
conduite du changement

### *Module 4* **APPRENDRE**

Concevoir et animer une formation

### *Module 6* **DÉCIDER**

Concevoir et animer un séminaire  
stratégique

# LES 50 MÉTHODES QUE VOUS MAITRISEZ À L'ISSUE DU PARCOURS

<i>inclure</i>	<i>innover</i>	<i>changer</i>	<i>apprendre</i>	<i>décider</i>
blindtest musical	boite de céréales	6 chapeaux	appreciate inquiry	bataille d'objections
blason	brainstorming	BarCamp	cadeau personnalisé	choix par consentement
chaine humaine	carte empathique	exposition	carte postale	élection sans candidat
chef d'orchestre	dernier survivant	FishBowl	coaching croisé	flash-codev
défi screenshot	Design Thinking	forum ouvert	discours mobilisateur	leadership tournant
le mot et le geste	double diamant	fresque	facilitation graphique	sociocratie
météo intérieure	hackathon	grand tournoi	focus training	tribunal
moi dans 10 ans	métablan	marguerite	pitch	Blue Ocean
photo langage	méthode Walt Disney	photo story	spot de pub	
portrait en 7 mots	mind mapping	world café	time's up	
speed dating	portrait chinois		vis ma vie	
théâtre d'impro	prototypage			

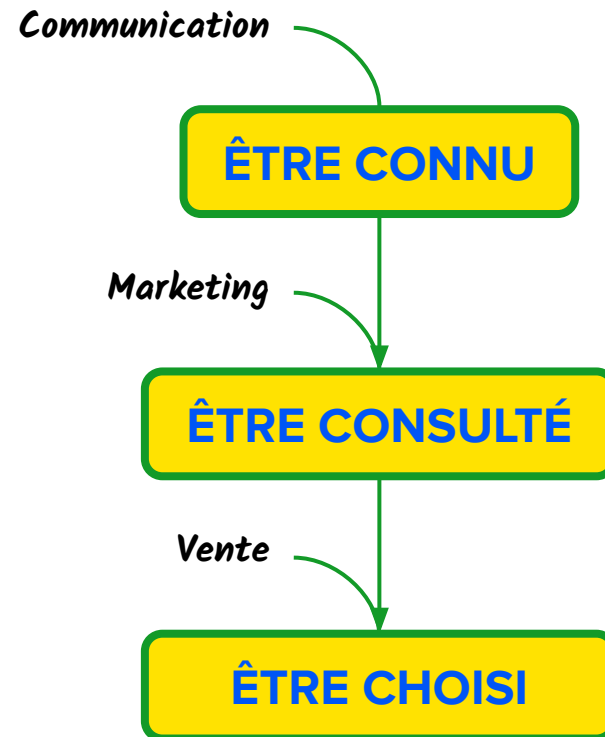
# Savoir vendre son expertise en tant que coach



Big  
BLOOM

ACADEMY

# LES TECHNIQUES COMMERCIALES QUE VOUS MAÎTRISEREZ À L'ISSUE DU PARCOURS



# DÉCOUVRIR BIG BLOOM

---

## L'HISTOIRE DE BIG BLOOM



crédit photo : Mary-Lou Mauricio



**Big Bloom a été fondé en 2018 par Yvan Gatignon, consultant spécialisé en intelligence collective,** qui souhaitait mettre son savoir-faire au service de l'innovation sociale. Dès le départ, Big Bloom a reçu le soutien d'Air Liquide, BNP Paribas, La Poste, L'Oréal et du Ministère de la transition écologique et solidaire. Le projet est désormais co-dirigé par Yvan Gatignon et Marie Van Gucht.

**La méthodologie Big Bloom appartient à une association à but non lucratif. La tête de réseau est une SCOP (société coopérative).** Tous les bénéfices sont réinvestis dans la viabilité à long terme de l'entreprise.

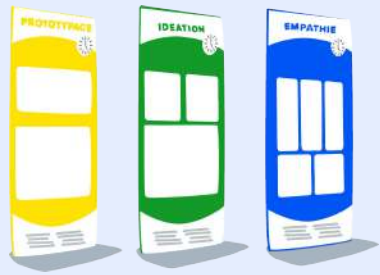


*Nos valeurs : la joie et l'exigence !*



**COLLECTIVE  
INTELLIGENCE**  
*for a better world!*

## LES 3 INGRÉDIENTS DE LA RECETTE BIG BLOOM



Des *méthodologies* robustes et adaptables



Une communauté de *40 coaches* partout dans le monde

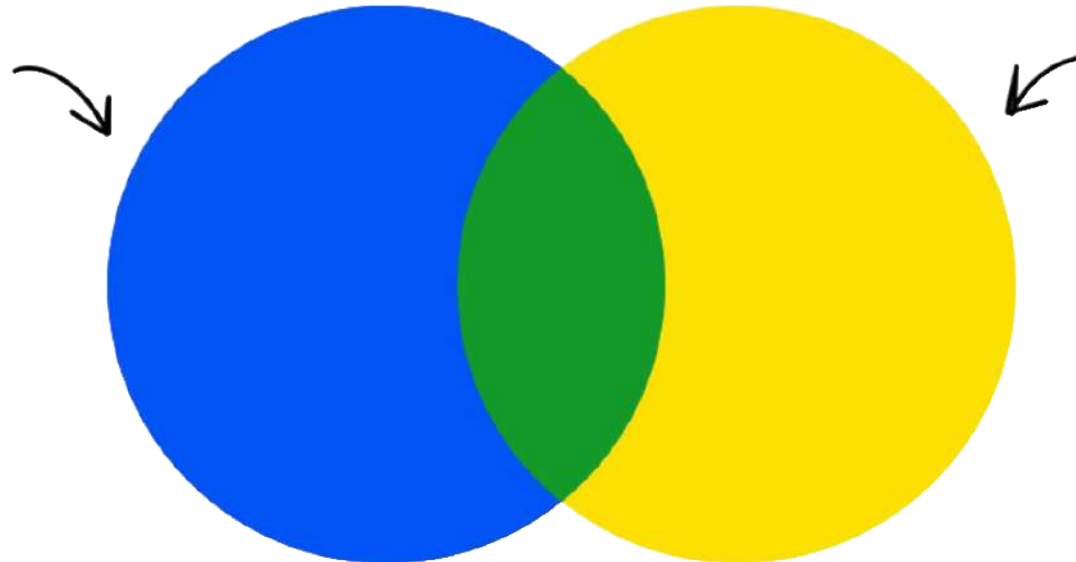


Un *écosystème unique* :

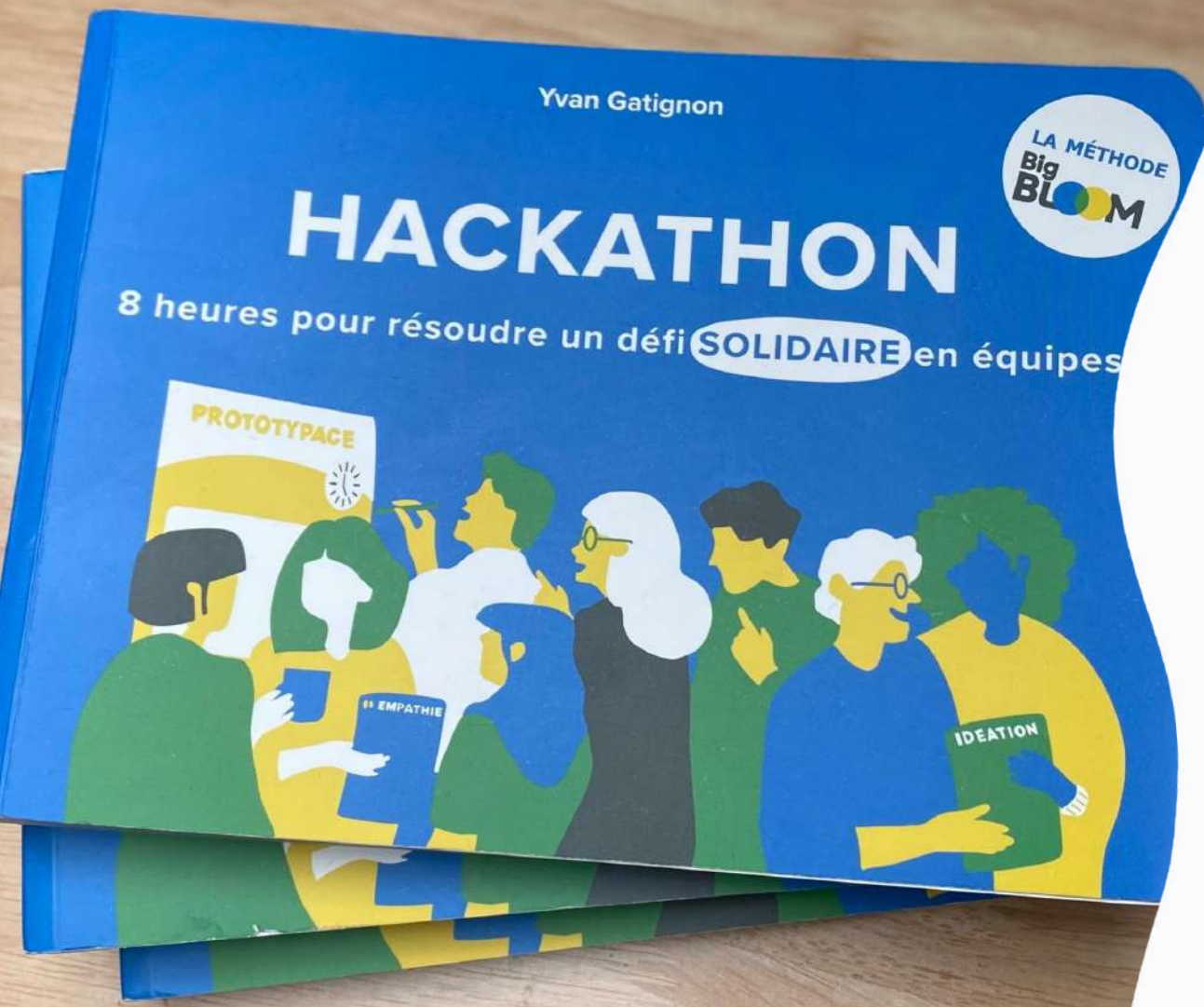
- grandes entreprises
- pouvoirs publics
- associations de terrain

## LES ÉVÈNEMENTS BIG BLOOM, UNE RENCONTRE FERTILE

Pour les *participants*,  
une *expérience apprenante*



Pour les *bénéficiaires*,  
une *solution concrète*



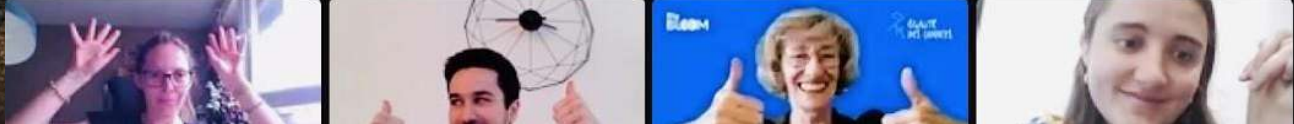
## La méthode Big Bloom

*permet d'obtenir  
un livrable de qualité  
en un temps record*

Basée sur le Design Thinking, la méthode Big Bloom rend l'expérience particulièrement fluide pour les participants grâce à des **supports méthodologiques** sur mesure.







# DISTANCIEL



## NOTRE IMPACT EN CHIFFRES

 **2018**

Lancement de Big Bloom

 **+430**

hackathons, ateliers  
et formations

 **15**

pays

 **+15.000**

participants

 **4.9/5**

note moyenne



# PARCOURS PROFESSIONNALISANT LE PROGRAMME DÉTAILLÉ

---

# MODULE 1

Concevoir et animer une  
journée de cohésion  
d'équipe

Big  
BLOOM

ACADEMY



## LE PROGRAMME

S E S S I O N  1	9h	Accueil et tour de table
	9h15	Découvrir la Big Bloom Academy
	9h30	Qu'est-ce que je viens chercher ? qu'est-ce que j'apporte ?
	10h30	Pause
	11h30	Partager des situations nécessitant d'utiliser l'intelligence collective
	12h30	Pause déjeuner
	13h30	Mise en pratique : 3 méthodes pour favoriser l'inclusion dans un groupe
	14h30	Les clés de la facilitation
	15h30	Les difficultés de la facilitation et la méthode CRAC
	16h45	Bilan
	17h	Fin

## LE PROGRAMME

S E S S I O N  2	11h	Accueil et présentation des méthodes
	11h15	Mise en pratique : Speed-meeting
	11h45	Mise en pratique : Joindre le geste à la parole
	12h	Pause
	12h10	Mise en pratique : La météo
	12h30	Debriefing
	13h	Fin

## LE PROGRAMME

S E S S I O N  3	11h	Accueil et présentation des méthodes
	11h15	Mise en pratique : Le chef d'orchestre
	11h45	Mise en pratique : Le défi screenshot
	12h	Pause
	12h10	Mise en pratique : Le quizz musical
	12h30	Debriefing
	13h	Fin

## LE PROGRAMME

S E S S I O N  4	11h	Accueil et présentation des méthodes
	11h15	Mise en pratique : Moi dans 10 ans
	11h45	Mise en pratique : La carte postale
	12h	Pause
	12h10	Mise en pratique : Le cadeau
	12h30	Debriefing
	13h	Fin

## LE PROGRAMME

SESSION 5	11h	Accueil et présentation de la session
	11h15	Un client souhaite un atelier d'intelligence collective pour souder un groupe. Vous lui écrivez une proposition
	12h	Pause
	12h15	Les points de vigilance en facilitation
	12h45	Présentiel vs. distanciel : quelles différences ?
	13h	Fin

# MODULE 2

Concevoir et animer une  
séance de créativité

Big  
BLOOM

ACADEMY



## LE PROGRAMME

SESSION 1	9h	Accueil et tour de table
	9h30	Mise en pratique : découvrir la méthode du Design Thinking
	10h30	Pause
	10h45	Découvrir l'intelligence collective, le Design Thinking et le hackathon
	12h30	Pause déjeuner
	13h30	Les clés de la facilitation
	14h15	Réussir la phase d'empathie
	14h45	Pause
	15h	Réussir la phase d'idéation
	15h30	Réussir la phase de prototypage
	16h	Réussir la phase de pitch
	17h	Fin

## LE PROGRAMME

S E S S I O N  2	11h	Accueil et icebreaker
	11h15	Mise en situation : la phase d'empathie
	12h	Pause
	12h15	Debriefing
	13h30	Apports théorique : comment développer son écoute active ?
	14h	Fin

## LE PROGRAMME

S E S S I O N  3	11h	Accueil et icebreaker
	11h10	Mise en pratique : la phase d'idéation
	11h10	Pause
	12h20	Entraînement à la facilitation
	12h50	Debriefing
	13h	Fin

## LE PROGRAMME

SESSION 4	11h	Accueil et icebreaker
	11h15	Présentation d'un prototype
	11h30	Mise en pratique : la phase de prototypage et de pitch
	12h	Pause
	12h10	Cas pratique n°1 : L'histoire en 5 mots
	12h20	Apports théoriques
	12h30	Mise en pratique n°2
	13h	Fin

## LE PROGRAMME

S E S S I O N  5	11h	Accueil
	11h05	Mise en situation : entraînement au pitch
	11h40	Les bonnes pratiques de la prise de parole
	12h	Pause
	12h05	Débriefing collectif
	12h15	Se préparer à animer
	12h30	Apports théoriques
	13h	Fin

# MODULE 3

Concevoir et animer un atelier de conduite du changement

Big  
BLOOM

ACADEMY



## LE PROGRAMME

S E S S I O N  1	9h	Accueil et tour de table
	9h20	L'intelligence collective pour conduire le changement
	10h45	Pause
	11h	La sociologie des organisations
	11h45	L'interdépendance
	12h30	Pause déjeuner
	13h30	Conduire le changement
	14h30	Réflexion personnelle
	15h	Pause
	15h15	Aider un groupe à poser un diagnostic partagé
	16h	Aider un groupe à construire un objectif commun
	17h	Fin

## LE PROGRAMME

S E S S I O N  2	11h	Accueil et icebreaker
	11h10	Introduction sur les objections et les oppositions
	11h40	Préparation à l'animation : constitution du tribunal du changement
	12h	Pause
	12h10	Animation : débat du tribunal
	12h30	Débriefing du tribunal
	13h	Fin

## LE PROGRAMME

S E S S I O N  3	11h	Accueil et icebreaker
	11h10	Introduction
	11h40	Préparation de l'animation : World Café
	12h	Pause
	12h10	Partage
	12h30	Débriefing de la méthode
	13h	Fin

## LE PROGRAMME

S E S S I O N  4	11h	Accueil et icebreaker
	11h10	Dynamique d'équipe
	11h40	Le discours mobilisateur
	12h	Pause
	12h10	Mise en pratique du discours
	12h40	Débriefing
	13h	Fin

## LE PROGRAMME

S E S S I O N  5	11h	Accueil et icebreaker
	11h10	Le rôle du coach
	11h40	Préparation de la mise en situation
	12h	Pause
	12h10	Mise en situation
	12h30	Construire un accompagnement
	13h	Fin

# MODULE 4

Concevoir et animer une formation

Big  
BLOOM

ACADEMY



## LE PROGRAMME

S E S S I O N  1	9h	Accueil et tour de table
	9h30	Mise en situation
	10h30	Pause
	10h45	Présentation des principes pédagogiques
	11h	Apport théorique : l'appel/apport
	12h	Apport théorique : 70/20/10
	12h30	Pause déjeuner
	13h30	Les freins à l'apprentissage
	15h	Mise en situation : la pédagogie inversée
	16h	Pause
	16h15	Les apports de la psychologie positive
17h	Fin	

## LE PROGRAMME

S E S S I O N  2	11h	Accueil et icebreaker
	11h15	Découverte de la méthode
	11h30	Mise en pratique n°1
	12h	Pause
	12h05	Mise en pratique n°2
	12h35	Debriefing
	13h	Fin

## LE PROGRAMME

S E S S I O N  3	11h	Accueil et icebreaker
	11h15	Découverte de la méthode
	12h	Pause
	12h05	Mise en pratique
	12h45	Debriefing
	13h	Fin

## LE PROGRAMME

S E S S I O N  4	11h	Accueil et icebreaker
	11h15	Inspiration
	11h30	Préparation du peer coaching
	11h40	Pause
	11h45	Mise en pratique : le peer-coaching
	12h45	Débriefing
	13h	Fin

## LE PROGRAMME

S E S S I O N  5	11h	Accueil et icebreaker
	11h10	Message sur le feedback
	11h20	Introduction
	11h30	Préparation de la mise en situation
	12h	Pause
	12h10	Mise en situation
	12h30	Construire un accompagnement
	13h	FIN

# MODULE 5 : Savoir vendre son expertise en tant que coach

Big  
BLOOM

ACADEMY



## LE PROGRAMME

SESSION 1	9h	Accueil et tour de table
	9h20	Mise en situation : prendre un brief client
	10h30	Pause
	10h45	Qu'est-ce que vendre ?
	11h30	Construire une 1ère version de sa stratégie de vente
	12h15	Les 3C, la méthode de vente des indépendants
	12h30	Pause déjeuner
	13h30	Définir son produit
	14h30	Saloir pitcher avec impact
	16h	Pause
	16h15	Les 20 techniques de vente vraiment infaillibles
	17h	Fin

# LE PROGRAMME DE LA JOURNÉE



## SESSION 2

11h	Accueil et icebreaker
11h15	Inspiration : l'orientation client
11h30	Comment générer de la notoriété ?
12h	Pause
12h05	Mise en pratique : être connu
13h	Fin

# LE PROGRAMME DE LA JOURNÉE



## SESSION 3

11h	Accueil et icebreaker
11h15	Inspiration : utiliser la contrainte comme une opportunité
11h15	Comment être consulté ?
12h	Pause
12h05	Mise en pratique : être consulté
13h	Fin

## LE PROGRAMME DE LA JOURNÉE



### SESSION 4

11h	Accueil et icebreaker
11h15	Inspiration : savoir pousser son avantage
11h30	Savoir traiter une objection
12h15	Pause
12h20	Mise en pratique : réussir un entretien de vente
13h	Fin

## LE PROGRAMME DE LA JOURNÉE



### SESSION 5

11h	Accueil et icebreaker
11h15	Préparer une propale
11h30	Pause
12h15	Synthèse et debriefing
13h	Fin

# MODULE 6

Concevoir et animer un séminaire stratégique

Big  
BLOOM

ACADEMY



## LE PROGRAMME

S E S S I O N  1	9h	Accueil et tour de table
	9h30	Introduction au leadership
	10h30	Pause
	10h45	Les origines du leadership partagé de Isaac Getz
	11h30	Les entreprises « opales » par Frédéric Laloux
	12h30	Pause déjeuner
	13h30	Le rôle du coach
	14h30	Le leader participatif
	15h	Les styles de leadership
	16h	Pause
	16h15	Responsabiliser l'équipe
	16h30	Savoir prendre soin de soi
	17h	Fin

## LE PROGRAMME

SESSION 2	11h	Accueil et icebreaker
	11h15	Comprendre les modèles de prise de décision
	11h30	Décision par consentement vs consensus
	12h	Pause
	12h05	Mise en pratique : la décision par consentement
	12h35	Debriefing
	13h	Fin

## LE PROGRAMME

S E S S I O N  3	11h	Accueil et icebreaker
	11h15	Découvrir les 4 principes clés pour établir un climat de confiance
	12h	Pause
	12h05	Mise en pratique : l'élection sans candidat
	13h	FIN

## LE PROGRAMME

S E S S I O N  4	11h	Accueil et icebreaker
	11h15	Établir la raison d'être d'une organisation, cela revient à définir son Ikigai
	11h30	Mise en œuvre
	12h	Pause
	12h05	Plan d'actions pour aider une organisation qui souhaiterait travailler sur sa « mission » ou sa « raison d'être »
	13h	Fin

## LE PROGRAMME

S E S S I O N  5	11h	Accueil et icebreaker
	11h10	Message sur le feedback
	11h20	Le rôle d'un coach en intelligence collective
	11h30	Préparation de la mise en situation : les « clients » et les coaches
	12h	Pause
	12h10	Mise en situation : les « clients » et les coaches
	12h30	Construire un accompagnement
	13h	Fin



**Big  
BLOOM**

[www.bigbloom.org](http://www.bigbloom.org)