

## Brainwriting et « SCAMPER » - Annexe

---

Ce document, partiellement traduit de l'anglais<sup>1</sup>, est un guide de questions à se poser pour chaque verbe de la méthode SCAMPER.

### Substituer

Globalement, la question à laquelle il te faut réfléchir est la suivante : Que puis-je remplacer ou modifier dans mon produit, mon problème ou mon processus ? Tu dois envisager de remplacer une ou plusieurs parties de ton produit ou de ton processus par quelque chose d'autre.

Un exemple classique est celui du **Cénovis**, une pâte à tartiner noire que l'on met sur les toasts en Suisse. Elle est issue de la **Marmite** anglaise et est en fait un sous-produit du processus de brassage de la bière. Mais ils se sont dit : "Hé, ce truc gluant que nous utilisons pour fabriquer la bière et qui nous reste, pourquoi ne pas le mettre sur du pain grillé ? C'est une excellente source de vitamine B.

#### Questions directrices<sup>2</sup> :

- Que puis-je remplacer pour apporter une amélioration ?
- Comment puis-je remplacer le lieu, le temps, les matériaux ou les personnes ?
- Puis-je remplacer une pièce par une autre ou changer des pièces ?
- Puis-je remplacer une personne impliquée ?
- Puis-je changer les règles ?
- Dois-je changer le nom ?
- Puis-je utiliser d'autres ingrédients ou matériaux ?
- Puis-je utiliser d'autres processus ou procédures ?
- Puis-je modifier la forme, la couleur, la rugosité, le son ou l'odeur ?
- Puis-je utiliser cette idée pour d'autres projets ?
- Puis-je modifier mes sentiments ou mon attitude à son égard ?

### Combiner

La question générale à laquelle il te faut réfléchir ici est la suivante : "Comment puis-je combiner deux ou plusieurs éléments de mon produit, de mon problème ou de mon processus ? Comment puis-je combiner deux ou plusieurs parties de mon produit, de mon problème ou de mon processus de manière à obtenir un produit, un problème ou un processus différent afin d'améliorer la synergie ? La pensée créative consiste à combiner des idées, des produits ou des services qui n'étaient pas liés auparavant afin de créer quelque chose de nouveau et d'innovant.

Exemple : regrouper de plusieurs produits d'information par abonnement et un peu de coaching peut déboucher sur une activité intéressante que tu peux facturer à un taux plus élevé.

#### Questions directrices :

- Quelles idées, quels matériaux, quelles caractéristiques, quels processus, quelles personnes, quels produits ou quels composants puis-je combiner ?
- Puis-je combiner ou fusionner ceci ou cela avec d'autres objets ?
- Que puis-je combiner de manière à maximiser le nombre d'utilisations ?

---

<sup>1</sup> Sources : Teo Yu Siang and Interaction Design Foundation, licence: CC BY-NC-SA 3.0 et diverses.

<sup>2</sup> Utilise ces questions au lieu de commencer par : Je peux faire ceci ou cela...

- Que puis-je combiner pour réduire les coûts de production ?
- Quels matériaux puis-je combiner ?
- Où puis-je créer des synergies ?
- Quels sont les meilleurs éléments que je peux réunir pour obtenir un résultat particulier ?

## Adapter

Globalement, la question à laquelle tu dois réfléchir est la suivante : Que puis-je adapter dans mon produit, mon problème ou mon processus ? Réfléchis aux éléments du produit ou du processus que tu pourrais adapter pour résoudre ton problème.

Par exemple, si un site de commerce électronique n'est pas encore adapté aux téléphones portables, le fait de l'adapter à la consultation via mobile augmentera considérablement la portée de l'entreprise.

### Questions directrices :

- Quelle partie du produit pourrais-je modifier ?
- Pourrais-je modifier les caractéristiques d'un composant ?
- Puis-je m'inspirer d'autres produits ou processus, mais dans un contexte différent ?
- L'histoire offre-t-elle des solutions ?
- Quelles idées puis-je adapter, copier ou emprunter aux produits d'autres personnes ?
- Quels processus dois-je adapter ?
- Puis-je adapter le contexte ou le groupe cible ?
- Que puis-je adapter de telle ou telle manière pour obtenir ce résultat ?

## Modifier (également Magnifier et Minifier)

Globalement, la question sur laquelle tu dois te concentrer est la suivante : Que puis-je modifier ou accentuer de mon produit, mon problème ou mon processus ? Puis-je modifier l'élément d'une manière ou d'une autre ? Puis-je modifier le sens, la couleur, le mouvement, le son, l'odeur, la forme ? Il est temps de réfléchir à comment amplifier ou transformer ton idée, ton produit, ton problème ou ton processus, ou de le minimiser. Ces questions te permettront de mieux comprendre quels sont les éléments les plus importants. Pense à changer tout ou partie de la situation ou du produit actuel. Ou encore, déforme la question d'une manière inhabituelle.

Exemple : en proposant un service par abonnement, tu peux augmenter la fréquence des paiements, mieux tenir informé tes clients et rendre ton entreprise beaucoup plus visible et viable grâce à des flux de trésorerie prévisibles.

### Questions directrices :

- Qu'est-ce que je peux amplifier ou rendre plus grand ?
- Que puis-je atténuer ou supprimer ?
- Pourrais-je exagérer ou surestimer les boutons, les couleurs, la taille... ?
- Pourrais-je élargir le groupe cible ?
- Qu'est-ce qui peut être rendu plus haut, plus grand ou plus fort ?
- Puis-je augmenter sa vitesse ou sa fréquence ?
- Puis-je ajouter des fonctionnalités supplémentaires ?
- Comment ajouter de la valeur ?
- Que puis-je supprimer ou rendre plus petit, plus condensé, plus bas, plus court ou plus léger, ou encore rationaliser, diviser ou minimiser ?
- Que puis-je modifier de telle ou telle manière pour obtenir tel ou tel résultat ?

## Projeter (ou utiliser à d'autres fins)

La question générale à se poser est la suivante : Comment puis-je utiliser cet objet à d'autres fins ? Quelles sont les nouvelles façons d'utiliser le produit ou le service ? Puis-je atteindre d'autres utilisateurs si je modifie le produit ? Existe-t-il un autre marché pour le produit ? Il est temps de réfléchir à la manière dont tu pourrais utiliser votre produit ou ton idée actuelle à d'autres fins.

Exemple : lorsque l'on te demande de participer au podcast de quelqu'un d'autre, tu peux enregistrer ta part dans la conversation, la résumer en points clés et l'utiliser ensuite comme matériel pour ton propre podcast.

### Questions directrices :

- À quoi d'autre peut-il servir ?
- Comment un enfant l'utiliserait-il ? Ou ne personne âgée ?
- Comment les personnes souffrant de différents handicaps l'utiliseraient-elles ?
- Quel autre groupe cible pourrait bénéficier de ce produit ?
- Quel autre type d'utilisateur pourrait avoir besoin de mon produit ?
- Qui ou quoi d'autre pourrait l'utiliser ?
- Peut-il être utilisé par d'autres personnes que celles auxquelles il était initialement destiné ?
- Existe-t-il de nouvelles façons de l'utiliser dans sa forme actuelle ?
- Y aurait-il d'autres utilisations possibles si je modifiais le produit ?
- Comment puis-je réutiliser quelque chose d'une certaine manière en faisant quoi ?

## Éliminer

La question générale que vous tu dois te poser ici est la suivante : "Que puis-je éliminer ou simplifier dans mon produit, ma conception ou mon service ? Que puis-je éliminer ou simplifier dans mon produit, mon design ou mon service ? Réfléchis à ce qui pourrait se passer si tu éliminais, simplifiais, réduisais ou minimisais certaines parties de votre idée. Si tu continuais à réduire ton idée, ton service ou ton processus, tu pourrais progressivement limiter ton défi à la partie ou à la fonctionnalité la plus importante.

Exemple : les produits Apple sont admirés pour la simplicité de leur design. Prenons par exemple l'iPad à un seul bouton ou la souris sans bouton.

### Questions directrices :

- Que puis-je supprimer sans altérer sa fonctionnalité ?
- Puis-je réduire le temps ou les composants ?
- Que se passerait-il si je supprimais un composant ou une partie de celui-ci ?
- Puis-je réduire l'effort ?
- Puis-je réduire les coûts ?
- Comment puis-je le simplifier ?
- Qu'est-ce qui n'est pas essentiel ou inutile ?
- Puis-je éliminer les règles ?
- Puis-je réduire la taille du produit ?
- Puis-je diviser mon produit en plusieurs parties ?
- Je peux éliminer quoi en faisant quoi ?

## Réorganiser

Globalement, tu dois te poser la question suivante : Comment puis-je modifier, réorganiser ou inverser le produit, le service ou le problème ? Que ferais-je si je devais faire ce processus à l'envers ?

Exemple : Uber a bouleversé la façon dont les personnes se font conduire en « taxi ». Au lieu de chercher un taxi, elles le font venir à eux.

### Questions directrices :

- Que puis-je réorganiser d'une manière ou d'une autre - puis-je interchanger les composants, le modèle ou la disposition ?
- Puis-je modifier le rythme ou le calendrier ?
- Que ferais-je si une partie de votre problème, de votre produit ou de votre processus fonctionnait à l'envers ?
- Que puis-je réorganiser et de quelle manière pour que cela se produise ?