La consigne

Retrouvez la demande la plus floue que vous ayez reçue d'un commanditaire et transformez-la en questions à lui reposer, avec la méthode ACTIF.

Le Prompt utilisé avec Claude

CONTEXTE

- une demande de création de formation concernant la remise à niveau en français et mathématiques auprès d'un groupe d'apprenants en POSEI Commerce.
- demande provient de la responsable pédagogique du centre de formation
- durée totale : 9 journées de 7h dont 4 journées de mathématiques (cours + bilan) et 5 journées de français (cours + bilan)

Programme mathématique :

- Maîtriser les opérations courantes : addition,
- soustraction, multiplication et division
- Comprendre et calculer les pourcentages
- Acquérir plus de fluidité dans le maniement des
- chiffres
- Se familiariser avec l’utilisation de la calculatrice
- Avoir les base des calculs appliquées en commerce :
- prix, remises, marges, gestion des stocks
- Résolution de problèmes par étapes
- Suites logiques et relations entre éléments
- (schémas, tableaux)

Programme français :

- Acquérir les fondamentaux en français :
- Orthographe, grammaire et conjugaison.
- Apprendre et appliquer les règles de base pour
- Produire des écrits professionnels corrects.
- Rédiger un mai, un courrier et analyser des
- documents commerciaux.

IDENTITÉ et ACTION

En tant qu'expert en ingénierie pédagogique, que me conseillerais-tu de demander à cette personne avant de m'engager ou même de lui répondre.

Par exemple ce qui manque pour cadrer les modules de formation, le public, les objectifs opérationnels ou pédagogiques, les indicateurs de réussite et les contraintes, etc.

TONALITÉ

Adopte un ton pédagogique et accessible

FORMAT

Un tableau contenant une liste de questions d'une part, et l'éclairage pédagogique de l'autre.

Résultat

Avant de rédiger le tableau, deux constats qui orientent tout le questionnement — et une réserve d'honnêteté.

Le point le plus critique : il n'y a, à ce stade, aucun diagnostic du niveau réel des apprenants. Une « remise à niveau » se calibre par l'écart entre le niveau de départ et le niveau visé. Sans positionnement initial, impossible de savoir si 63 h sont trop, suffisantes ou très insuffisantes. C'est la première chose à réclamer.

Le programme fourni liste des contenus, pas des objectifs. « Comprendre les pourcentages » ou « acquérir les fondamentaux » ne sont pas observables ni mesurables. Une partie de votre travail sera de les convertir en objectifs opérationnels — mais pour cela il faut connaître le *niveau de maîtrise attendu en sortie*, qui n'est pas précisé.

Réserve : le sigle POEI renvoie à un dispositif financé (France Travail / OPCO) dont les règles précises — type exact du dispositif, durée plafond, obligations de reporting, présence ou non d'un employeur en bout de parcours — sont réglementaires et peuvent évoluer. Je ne peux pas les garantir à jour ici : ce sont des éléments **à faire confirmer par elle**, pas à supposer.

J'ai regroupé les questions par thème (plus lisible pour un entretien de cadrage qu'un bloc unique) ; les deux colonnes demandées sont conservées.

1. Cadre du dispositif

Question à poser	Apport pédagogique
S'agit-il d'une POEI (individuelle) ou d'une POEC (collective) ? Un employeur / une offre d'emploi sont-ils identifiés en sortie ?	Le dispositif détermine le financeur, les obligations de traçabilité et surtout la **finalité**. En logique POEI, la formation comble l'écart avec un poste précis : les objectifs se calent alors sur les exigences réelles de ce poste, pas sur un programme générique.
Quel(s) métier(s) commerce précis sont visés en sortie (vendeur, employé libre-service, caissier, télévendeur, conseiller…) ?	La remise à niveau ne prend son sens qu'au regard de **situations professionnelles réelles**. Le métier décide des priorités : rendu de monnaie et marges pour un vendeur, mail client et bon de commande pour un back-office.
La formation débouche-t-elle sur une certification / un bloc / un titre, ou est-elle uniquement préparatoire ?	Une visée certifiante impose un **référentiel, des critères normés, parfois un jury**, et change entièrement l'évaluation sommative.
Existe-t-il un cahier des charges ou un référentiel imposé par le financeur / l'employeur ?	Évite de reconcevoir ce qui est déjà cadré et sécurise l'alignement contractuel.

2. Analyse du besoin réel

Question à poser	Apport pédagogique
Quel problème concret cette formation doit-elle résoudre (échecs constatés, retours employeurs, prérequis manquants) ?	Fait passer d'une liste de contenus à une **analyse de besoin étayée**. Sans cause identifiée, on risque de traiter des symptômes.
Comment ce besoin a-t-il été identifié (test, retour terrain, exigence employeur) ?	Vérifie que le besoin est **avéré et non supposé** — condition de pertinence de tout le dispositif.
Qu'est-ce qui est non négociable, et qu'est-ce qui ne doit surtout **pas** figurer ?	Révèle les contraintes implicites et les attentes cachées du commanditaire.

3. Public cible

Question à poser	Apport pédagogique
Combien d'apprenants, et **disposez-vous**	**Point bloquant.** C'est la base pour calibrer le volume,

Question à poser	Apport pédagogique
d'un test de positionnement français / maths ?	le rythme et la gestion de l'hétérogénéité. À réclamer avant tout engagement.
Quelle hétérogénéité attendue : niveau scolaire, allophones/FLE, illettrisme, illectronisme, troubles dys, situation de handicap ?	FLE, illettrisme et remise à niveau « scolaire » relèvent de **démarches différentes**. Cela conditionne supports, adaptations et accessibilité (obligation Qualiopi/handicap).
Profil : âge, expérience commerce, langue(s) usuelle(s) — contexte créolophone réunionnais ?	Permet d'**ancrer les exemples dans le vécu** et d'anticiper un rapport à l'écrit français parfois spécifique en contexte réunionnais.
Formation obligatoire ou volontaire ? Leviers de motivation et freins connus ?	Conditionne la scénarisation motivationnelle et la **prévention de l'abandon**.
Aisance numérique et équipement individuel (poste, calculatrice) ?	La calculatrice est explicitement au programme : il faut prévoir un **temps d'appropriation de l'outil** et un plan B matériel.

4. Objectifs et niveau attendu

Question à poser	Apport pédagogique
Pour chaque thème, quel **niveau de maîtrise en sortie** : reconnaître, appliquer, résoudre en autonomie ?	Le programme liste des contenus, pas des objectifs. Sans niveau taxonomique cible (Bloom), impossible de doser ni d'évaluer.
Quelles **situations professionnelles concrètes** l'apprenant doit-il réussir en fin de parcours ?	Permet de formuler des objectifs opérationnels authentiques et de bâtir des évaluations en situation.
En cas de manque de temps, quels contenus sont « cœur » vs « si possible » ?	63 h partagés entre deux disciplines très vastes = **risque réel de survol**. Une remise à niveau superficielle ne transfère pas. La priorisation protège la qualité.

5. Évaluation et indicateurs de réussite

Question à poser	Apport pédagogique
Comment le commanditaire définit-il la « réussite » ? Quels indicateurs (progression mesurée, présence, insertion emploi, satisfaction) ?	Aligne la conception sur des **critères explicites** et permet de prouver l'efficacité.
Une évaluation diagnostique / sommative est-elle imposée ? Une grille critériée est-elle attendue ?	Détermine l'**alignement diagnostique → formative → sommative** et le niveau de traçabilité exigé.
Quelles traces / preuves faut-il produire (attestation, livret, bilan individuel) ?	La **collecte de traces se planifie dès la conception**, pas après coup.

6. Contraintes logistiques, techniques, temporelles

Question à poser	Apport pédagogique
Modalité exacte : présentiel, distanciel synchrone, e-learning asynchrone, hybride, comodal ?	Change **tout** : scénarisation, outils, évaluation, temps d'appropriation technologique.
Organisation des 9 journées : consécutives ou alternées ? Ordre maths/français ? Groupe unique ou	Le séquençage joue sur la **mémorisation, la fatigue cognitive** et l'articulation des

Question à poser	Apport pédagogique
sous-groupes de niveau ?	deux disciplines.
Salle et équipement : vidéoprojecteur, wifi, postes, calculatrices, plateforme LMS disponible ?	Conditionne le choix des supports et le **plan B technique**.
Budget de conception, délai de livraison, supports fournis ou entièrement à créer ?	Cadre la **faisabilité et le périmètre réel** de la mission avant engagement.

7. Animation et suivi

Question à poser	Apport pédagogique
Y a-t-il un tutorat, un accompagnement individualisé, un suivi post-formation prévu ?	En remise à niveau, le **transfert des acquis** dépend fortement de l'accompagnement dans la durée.
Qui anime ? Une seule personne pour les deux disciplines ? Co-intervention ?	Impacte la cohérence, la charge de conception des ressources formateur et la continuité pédagogique.

Si vous ne deviez en poser que trois avant de dire oui, ce seraient :

1. Le **test de positionnement** des apprenants (sinon la mission n'est pas cadrable).
2. Le **métier de sortie précis** + le niveau de maîtrise attendu (sinon les objectifs restent flous).
3. Les **indicateurs de réussite** du commanditaire (sinon vous ne pourrez pas prouver que vous avez réussi).

Je peux, si vous le souhaitez, transformer ce tableau en trame d'entretien de cadrage (questions ouvertes + relances), ou en un court document à lui envoyer avant réunion.

ANALYSE DU RÉSULTAT

Ce que je garderais lors d'un entretien de cadrage avec l'équipe pédagogique :

Cadre et finalité

1.**Quel est le dispositif exact** (POEI, POEC, autre) et **y a-t-il un employeur ou une offre d'emploi identifiés en sortie ?**

•Relance : Si oui, quel poste précis ?

2.**Quel problème concret cette formation doit-elle résoudre ?**

•Relance : Comment ce besoin a-t-il été identifié (test, retour employeur, échecs constatés) ?

Public et positionnement

3.**Disposez-vous d'un test de positionnement français/maths pour les apprenants ?**

•Relance : Si non, peut-on le prévoir avant le démarrage ?

•Relance : Combien d'apprenants, et quelle hétérogénéité attendue (niveau scolaire, FLE, illettrisme, handicap) ?

4.**Quel est le profil type** : âge, expérience commerce, langue(s) usuelle(s), contexte créolophone ?

•Relance : Formation obligatoire ou volontaire ?

Objectifs et niveau attendu (3 questions)

5.**Pour chaque thème, quel niveau de maîtrise en sortie** : reconnaître, appliquer, résoudre en autonomie ?

6.**Quelles situations professionnelles concrètes l'apprenant doit-il réussir en fin de parcours ?**

•Relance : En lien avec quel métier commerce précis ?

7.**En cas de manque de temps, quels contenus sont « cœur » vs « si possible » ?**

Évaluation et réussite (3 questions)

8.**Comment définissez-vous la « réussite » ?** Quels indicateurs (progression, présence, insertion, satisfaction) ?

9.**Y a-t-il une certification, un bloc de compétences ou un titre visé ?**

10.**Quelles traces ou preuves faut-il produire** (attestation, livret, bilan individuel) ?