



Le design thinking en 3 questions : pourquoi, quoi, comment ?

Qu'est-ce que le design thinking ? Quels sont les principes du design thinking ? Quelles étapes et quelle utilité ?

Innover, résoudre des problèmes, répondre aux besoins des clients... tel est le quotidien des entrepreneurs.

Il existe de nombreux outils pour les aider dans ces tâches, malheureusement souvent méconnus. Dans cette palette de méthodes se trouve **le design thinking**. Ce terme un peu barbare cache une démarche collective facile et efficace.

Voici tout ce qu'il faut savoir sur le design thinking.

Le design thinking : pourquoi ?

Définition : Le design thinking, ou la « pensée design », consiste à **appliquer la démarche d'un designer** dans le cadre de la résolution d'un problème ou d'une recherche d'innovation.

On utilise donc le design thinking aussi bien **pour solutionner une problématique** qui se pose à l'entreprise que **pour l'aider à créer un nouveau produit/service**.

Le design thinking : c'est quoi ?

Le design thinking est une **démarche basée sur l'intelligence collective**.

Il s'agit de constituer une **équipe pluridisciplinaire** dont les compétences seront analytiques tout autant que créatives. En effet, l'efficacité de la démarche repose sur cette **approche duale analyse/créativité**.

Les besoins et les usages des individus sont au centre de la réflexion et servent de base à la génération de solutions. L'utilisateur ou client final est donc impliqué, il est partie prenante dans la démarche.

Le design thinking : comment ?

Comme dans toute démarche créative, la méthode du design thinking **alternera des phases de divergence et de convergence**, d'ouverture et de fermeture.

Selon les écoles, le nombre d'étapes du design thinking peut varier, mais l'essence de la démarche reste toujours la même.

Voici comment appliquer cette méthode en 5 étapes :

1. **La phase empathique** : pour vraiment comprendre les besoins, le quotidien et les comportements des individus (clients, prospects...), il faut faire plus que les questionner. En effet, échanger permet de prendre connaissance d'une partie des faits mais ne permet pas de véritablement ressentir les besoins auxquels il faut répondre. Faire preuve d'empathie, se mettre à la place des individus s'avère plus judicieux. Soyez curieux, ne jugez pas et sachez écouter. Tentez de ressentir en vous les besoins et aspirations des individus.
2. **La définition de la problématique** : la problématique doit être formulée de telle manière qu'elle permette de vraiment répondre aux besoins des clients. Une piste est de formuler une question avec « pourquoi » plutôt qu'avec « comment ». Cela permet de débiter la réflexion sur la base des besoins à assouvir et non des moyens à utiliser.
3. **La génération d'idées** : afin d'apporter la meilleure solution possible, plusieurs pistes doivent être envisagées. Il s'agit donc de générer un maximum d'idées pour répondre à la problématique de façon optimale. Une des méthodes pour cela est le brainstorming. **Voir notre article [Comment faire un brainstorming ? La bonne méthode pour des idées créatives.](#)**
4. **La création de prototype** : prototyper permet de « mettre en scène » la solution choisie, de l'évaluer et de la perfectionner.
5. **Le test** : la dernière phase de la démarche est la confrontation du prototype avec les utilisateurs. Leurs retours seront précieux pour améliorer la solution choisie et lancer au final une solution qui colle parfaitement à leurs attentes. Le succès sera alors garanti !



Voir aussi notre article : [Créer un prototype et lancer son invention.](#)

Créez votre entreprise directement en ligne.

WikiCréa a sélectionné **Legalstart** pour vos formalités en ligne. **Pourquoi Legalstart ?** Tout

simplement parce qu'il s'agit de l'offre la plus complète et la moins chère du marché. [Cliquez ici pour en savoir plus et débiter vos démarches en ligne.](#)

La rédactrice de cet article est Anne-Flore Adam, Docteur en entrepreneuriat, Formatrice et conseillère pour les entrepreneurs.