



770 €HT

Pauses et déjeuner inclus

Le Séminaire LMS Féfaur 2017

CHOISIR ET EXPLOITER VOTRE PLATEFORME DIGITAL LEARNING

LMS, LCMS, OUTILS AUTEURS, PORTAILS DE FORMATION...

22
juin
2017

Les Salons de l'Hôtel
Saint James Albany
Paris 1er

- **Connaître** les LMS / plateformes Digital Learning, leurs périmètres et usages
- **Identifier** les évolutions en cours, pour réajuster votre vision / stratégie Digital Learning
- **Benchmarker** votre stratégie plateforme
- **Identifier** les critères de choix et les solutions adaptées à votre organisation (primo-acquisition ou remplacement)
- **Conduire** efficacement l'appel d'offre, les choix et déploiement de la plateforme Digital Learning
- **S'initier** aux designs des portails de formation qui optimisent l'engagement des utilisateurs
- **Optimiser** le budget et la charge de travail interne liée à l'exploitation de la plateforme Digital Learning
- **Argumenter** l'investissement initial et ses mises à jour devant la direction

5ème édition annuelle : séminaire conçu et animé par Michel Diaz et Aude Dellacherie, Féfaur

**1 JOUR POUR RÉUSSIR
VOTRE STRATÉGIE LMS**

**Pour les Directions Formation RH, DSI et Métiers
(Entreprises et Organismes de Formation)**

Féfaur |

SÉMINAIRES



Le Séminaire pour choisir et exploiter votre plateforme digitale de formation

Votre stratégie de formation ne peut se passer d'une plateforme LMS pour délivrer vite et massivement des contenus distanciels et des parcours Blended Learning, suivre et monitorer la montée en compétences des salariés, piloter la stratégie d'offre, les processus, etc.

Évoluant sans cesse, elles sont au cœur d'un vaste et riche écosystème numérique (outils auteurs, LCMS, logiciels de gestion de la formation, plateformes MOOC, etc.) dont les responsables formation doivent s'assurer la maîtrise.

Pointer ces évolutions, aider les responsables formation à choisir leurs outils et plateformes, à mieux les exploiter en lien avec leur stratégie de formation, à démontrer quelle valeur la formation crée pour les métiers, les personnes, la culture d'entreprise...

C'est le but du Séminaire Plateformes LMS et outils digitaux Féfaur du 22 juin à Paris (5ème édition annuelle). Au programme : conseils tirés de l'expérience, bonnes pratiques et points de vigilance par les meilleurs experts et praticiens du marché, pour tirer tout le parti de votre plateforme de Digital Learning !

Rendez-vous le 22 juin à Paris, pour une journée pratique, dense, immédiatement applicable à votre stratégie de formation.

Michel Diaz, Directeur associé Féfaur
Aude Dellacherie, Directrice associée Féfaur
Directrice du Benchmark LMS Féfaur.



Les Intervenants



César Awad
Digital Learning
Manager | Essilor



Mathieu Heidsieck
Directeur du
Développement | XperTEAM



Sophie Maladri
Digital Learning
Manager | KPMG



Jérôme Bruet
VP
TalentSoft Learning



Nicolas Hernandez
CEO | 360Learning



Edouard Rabany
Directeur
Implémentation
France, Benelux et
Italie | Cornerstone



Aude Dellacherie
Directrice Associée
Féfaur



Jean-Roch Houllier
Directeur Pédagogique THALES
Université | Groupe THALES



Élisabeth Ruby
L&D Manager
Europe | Essilor



Michel Diaz
Directeur Associé
Féfaur



Romain Liberge
Chief Digital Officer | MAIF

Les Partenaires Platinum

Presse et Organisations





Programme de la matinée

8h30 **Accueil**

9h00 **Comprendre les plateformes LMS et leur environnement**

Michel Diaz
Directeur Associé
Féfaur



- Enjeux d'utilisation d'une plateforme LMS ; « cœur fonctionnel » et fonctionnalités avancées ; facteurs d'évolution des plateformes LMS
- LMS, LCMS, TMS et gestion du budget formation, plateformes unifiées de gestion des talents, classes virtuelles, ASM, plateformes MOOC : comment s'y retrouver, comment les intégrer : impact sur les choix du service formation
- Les vrais usages LMS en entreprise ; points d'amélioration

30mn

9h30 **Comment la plateforme LMS accompagne l'évolution de la stratégie internationale Digital Learning de l'Université THALES**

Jean-Roch Houllier

Directeur Pédagogique
Université THALES



- L'Université THALES comme « learning Hub » : comment servir les enjeux business et les opérations groupe
- Rôle des équipes formation et des technologies numériques dans la déclinaison pratique de la vision THALES « becoming a learning company »
- Retour d'expérience : ce qui marche, comment le Blended Learning a évolué
- Comment intégrer la formation structurée et les apprentissages informels grâce à la plateforme Digital Learning ; perspectives 2017-2020

20mn
10mn d'échanges

10h00 **Extension du domaine LMS : la montée en puissance du Mobile Learning et de l'approche 70:20:10**

Mathieu Heidsieck
Directeur du
Développement
Xperteam



- Le Mobile Learning est-il bien servi par les plateformes LMS ? Fonctionnalités nécessaires à toute stratégie Mobile Learning ; points de vigilance
- Comment supporter et « manager » les apprentissages informels avec une plateforme LMS ; vers la généralisation du standard xAPI ?
- Social Learning : périmètre fonctionnel et avantages des fonctions sociales LMS par rapport aux outils génériques de réseau social d'entreprise
- Le coaching comme pivot de l'approche 70:20:10 ; quelle utilisation des services LMS et des données remontées pour optimiser le coaching

20mn
10mn d'échanges

10h30 **Pause**

11h00 **Transformation digitale des métiers et développement de l'employabilité individuelle : missions et compétences de la nouvelle académie digitale MAIF**

Romain Liberge
Chief Digital Officer
MAIF



- Comment acculturer les collaborateurs au digital grâce au Digital Learning ; quelle évolution du rôle des formateurs dans les nouveaux dispositifs
- Comment designer l'académie digitale interne sur la montée en compétence / employabilité individuelle et la transformation digitale de l'entreprise
- Leçons du premier MOOC « Culture Digitale » lancé par l'académie interne : contenu, déroulement, plateforme et outils, bilan de satisfaction et d'efficacité
- Diversification des clients de l'académie digitale et nouvelles opportunités de services / revenus pour la MAIF

20mn
10mn d'échanges

11h30 **Quatre utilisations stratégiques de la plateforme LMS**

Jérôme Bruet
VP
TalentSoft Learning



- Structurer la réalisation des contenus grâce aux outils auteurs : e-learning, rapid learning, vidéo learning, contenus générés par les experts de terrain
- Comment structurer et supporter le Blended Learning avec le LMS ; exemples
- Évaluer la formation grâce aux outils numériques ; liens avec les attentes des métiers et des salariés
- Un usage méconnu de la plateforme LMS et des « Learning Portals » : le support à la communication et au marketing du Digital Learning dans l'entreprise

20mn
10mn d'échanges

12h00 **Gouvernance et bonnes pratiques du déploiement « glocal » des stratégies et plateformes Digital Learning du groupe Essilor**

César Awad
Digital Learning
Manager | Essilor



- Limites à l'uniformisation des stratégies et plateformes de formation dans une entreprise globale : exemple des formations sous contraintes réglementaires
- La solution "glocale" : où et comment placer le curseur entre global et local, quelle mutualisation (contenus, parcours et outils), le rôle du "Share Services Center"

Élisabeth Ruby
L&D Manager
Europe | Essilor



- Illustration sur le L&D Europe et le e-campus Corporate : modélisation et échanges de bonnes pratiques
- Gouvernance et roadmap pour le Digital Learning Essilor ; rôle et organisation des comités de pilotage

20mn
10mn d'échanges

12h30 **Pause déjeuner**



Programme de l'après-midi

14h00 **Les facteurs clés de réussite de l'appel d'offres LMS**

Aude Dellacherie
Directrice Associée
Féfaur



- Diligences pour s'informer sur les offres LMS et la réalité de leur exploitation terrain ; bonnes pratiques sur la sélection des fournisseurs « short listés »
- Identification et implication des acteurs internes du projet d'acquisition ; rôle de la direction informatique ; organisation et assurance qualité de l'appel d'offres
- Points clés de l'expression des besoins ; critères / dossier de choix ; jalons et livrables ; charge de travail interne liée à l'appel d'offres LMS - lien plateforme - stratégie (exemple : évaluation, organisme de formation)
- Erreurs à éviter dans le choix d'une plateforme LMS : cas de la plateforme LMS pour un organisme de formation

20mn

10mn d'échanges

14h30 **Comment renforcer l'engagement des utilisateurs avec une « Learning Engagement Platform »**

Nicolas Hernandez
CEO
360Learning



- L'engagement des formateurs et des experts métier : tenants et aboutissants d'une problématique centrale du Digital Learning
- Comment exploiter le « feed-back » : amélioration continue, engagement et data
- Experts de terrain, manager et coach, formateurs : quel support du portail de formation à l'écosystème d'apprentissage ?
- « Learning Engagement Platform » : Quelle approche, quels bénéfices pour les entreprises ?

20mn

10mn d'échanges

15h00 **Recettes du Blended Learning et expérience d'apprentissage chez KMPG**

Sophie Maladri
Digital Learning
Manager
KPMG



- Expérience apprenant : en quoi elle consiste, quel impact concret sur l'engagement de l'apprenant dans sa formation ; comment améliorer l'expérience apprenant
- Learning Objects, rencontres, speed Learning meetings, points coaching : conduire la fois le changement Digital Learning et la transformation digitale de l'entreprise
- Comment combiner les meilleurs ingrédients pour un Blended Learning engageant
- Comment optimiser l'utilisation des outils et plateformes digitales de formation - retour d'expérience et meilleures pratiques

20mn

10mn d'échanges

15h30 **Pause**

16h00 **L'impact business de la RH : la formation au cœur de la transformation digitale**

Edouard Rabany
Directeur Implémentation
France, Benelux et Italie
Cornerstone



- Les freins à la transformation digitale : culture, outils, et perte de collaborateurs ; la formation comme réponse efficace
- La formation au cœur de la gestion du capital humain : 1+1=3
- Mesure d'impact et pilotage de la stratégie RH : les niveaux d'analytique RH et leurs applications
- Digitalisation globale : la formation pour gérer les distributeurs, les partenaires et les fournisseurs et garantir la qualité et le service

20mn

10mn d'échanges

16h30 **Coût et ROI d'une plateforme LMS**

Michel Diaz
Directeur Associé
Féfaur



- Modélisation des coûts d'achat et d'exploitation de la plateforme LMS ; estimation pré appel d'offres ; base de prix
- Compétences nécessaires et charge de travail du service formation liées à l'exploitation de la plateforme LMS
- Comment calculer le ROI d'une plateforme LMS pour argumenter l'investissement ; ROI simplifié, ROI spécifique / global, poids du poste LMS dans la stratégie Digital Learning

30mn

17h00 **Clôture**



Bulletin d'inscription

**NOMBRE
DE PLACES
LIMITÉ**

Pour vous inscrire, merci de retourner ce bulletin dûment complété
Par mail : julie.thomas@fefaur.com
Par courrier : Féfaur - 148, rue de l'Université - 75007 PARIS

Entreprise

Société : _____
Adresse : _____

CP : _____
Ville : _____
SIRET : _____

Personne à contacter concernant votre stage

Nom : _____
Prénom : _____
Fonction : _____
e-mail : _____
N° de tél : _____

Demande de convention de formation, veuillez cocher la case

Participant(s)

Prénom et Nom	Fonction	Tél et e-mail
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____

Adresse de facturation

(si différente de celle-ci-dessus)

Société : _____
Adresse : _____

CP : _____ Ville : _____

Règlement et facturation

Règlement à l'inscription par chèque à l'ordre de Féfaur ou par virement bancaire sur présentation de facture.

Les prix comprennent : les pauses café, le déjeuner et le support de cours au format numérique.

Pour un bon de commande ou un règlement par OPCA, reportez-vous aux conditions générales de vente.

Toute inscription implique l'acceptation des conditions générales de vente ci-jointes.

Conditions tarifaires

770 € HT pour 1 inscription
soit 924 € TTC dont 154 € de TVA (20%)

15% de remise effectuée sur la 2ème inscription

Fait à : _____
Le : _____

Signature du responsable Formation et cachet de l'entreprise

Contact

julie.thomas@fefaur.com
+33 (0)3 26 86 49 65



Les Salons de l'Hôtel
Saint James Albany
202, rue de Rivoli
Paris 1^{er}



Métro
Tuileries ou
Pyramides



Conditions générales de vente

1. Présentation

Société de conseil et d'études e-learning, Féfaur (siège social : 148 rue de l'Université - 75007 PARIS (France)) a sa déclaration d'activité de formation enregistrée sous le numéro 11 75 52779 75 auprès du préfet de région Ile de France.

2. Objet

Les présentes conditions générales de vente (CGV) précisent les modalités de réservation et d'achat des actions de formation de Féfaur. Le fait de passer commande implique l'acceptation sans réserve des CGV, seules les conditions particulières accordées expressément par Féfaur pouvant y déroger.

3. Formations

Les dispositions du présent article concernent les formations interentreprises réalisées dans des locaux mis à disposition par Féfaur.

Inscription : une inscription ne sera considérée comme définitive qu'après réception du paiement intégral de la formation.

Remplacement d'un participant : Féfaur offre la possibilité de remplacer un participant empêché par un autre participant.

Insuffisance du nombre de participants à une session : Dans le cas où le nombre de participants serait insuffisant pour assurer le bon déroulement de la session de formation, Féfaur se réserve la possibilité d'ajourner la formation au plus tard une semaine avant la date prévue et ce, sans indemnités, et de la reporter à une date ultérieure. À défaut que le Client puisse participer à cette nouvelle session, il pourra demander le remboursement de sa formation.

Documents contractuels : À la demande du Client, Féfaur peut adresser une convention de formation professionnelle établie en deux exemplaires dont un sera à retourner par le Client avec le cachet de l'entreprise. L'attestation de participation est adressée après la formation.

Programme : Féfaur se réserve de droit de modifier le programme tout en restant dans les objectifs et l'esprit du séminaire.

4. Facturation – Règlement

Prix : Tous les prix sont exprimés en euros HT et TTC. Ils comprennent les deux pauses, le déjeuner et la documentation pédagogique au format numérique.

Facture : La facture est adressée au Client dès réception de l'inscription.

Paiement : Le paiement doit être effectué à l'inscription sur présentation de facture, par chèque ou virement bancaire : l'accès à la salle de formation n'est possible qu'aux participants ayant acquitté le paiement de leur inscription.

Bon de commande : Si le Client émet un bon de commande, il devra le joindre impérativement avec le bulletin d'inscription.

Règlement par un OPCA : En cas de règlement par l'OPCA dont dépend le Client, il appartient au Client d'effectuer la demande de prise en charge avant le début de la formation auprès de l'OPCA. L'accord de financement doit être communiqué au moment de l'inscription que le Client retourne signé à FEFAUR. En cas de prise en charge partielle par l'OPCA, la différence sera directement facturée par FEFAUR au Client. Si l'accord de prise en charge de l'OPCA ne parvient pas à FEFAUR au premier jour de la formation, FEFAUR se réserve la possibilité de facturer la totalité des frais de formation au Client.

5. Annulation par le Client

Les dates de formation sont fixées et sont bloquées de façon ferme. Toute annulation doit parvenir à Féfaur impérativement par écrit. En cas d'annulation tardive par le Client d'une session de formation, des indemnités sont dues dans les conditions suivantes : - Annulation communiquée moins de 30 jours et au moins 15 jours ouvrés avant la session : 30% du montant de la formation sera retenu au client. - Annulation communiquée moins de 15 jours ouvrés avant la session : la totalité du montant de la formation sera retenue au Client.

6. Limitations de responsabilité de Féfaur

La responsabilité de Féfaur ne peut en aucun cas être

engagée pour toute défaillance technique du matériel ou du prestataire fournisseur de la salle de formation. La responsabilité de Féfaur est plafonnée au montant du prix payé par le Client au titre de la formation concernée.

7. Force majeure

Féfaur ne pourra être tenu responsable à l'égard du Client en cas d'inexécution de ses obligations résultant d'un évènement de force majeure. Sont considérés comme cas de force majeure ou cas fortuit, outre ceux habituellement reconnus par la jurisprudence des Cours et Tribunaux français et sans que cette liste soit restrictive : la maladie ou l'accident d'un consultant ou d'un animateur de formation, les désastres naturels, les incendies, l'interruption des communications ou des transports de tout type, ou toute autre circonstance échappant au contrôle raisonnable de Féfaur.

8. Propriété intellectuelle

Féfaur est seule titulaire des droits de propriété intellectuelle de l'ensemble des formations qu'elle propose à ses Clients. À cet effet, l'ensemble des contenus et supports pédagogiques quelle qu'en soit la forme (papier, électronique, numérique, orale...) utilisés par Féfaur pour assurer les formations, demeurent sa propriété exclusive. À ce titre ils ne peuvent faire l'objet d'aucune utilisation, transformation, reproduction, exploitation non expressément autorisée au sein ou à l'extérieur du Client sans accord express de Féfaur. Toute reproduction, représentation, modification, publication, transmission, dénaturation, totale ou partielle des contenus de formations sont strictement interdites, et ce quels que soient le procédé et le support utilisés.

9. Litiges

Les présentes CGV sont régies par le droit français. Toute contestation ou litige est de la compétence du Tribunal de commerce de PARIS.