



21  
juin  
2018

# Le Séminaire LMS Féfaur 2018+

## STRATÉGIE PLATEFORMES DIGITAL LEARNING

5<sup>ème</sup> édition

**1 JOUR POUR MIEUX CHOISIR ET EXPLOITER  
VOTRE PLATEFORME DIGITAL LEARNING**

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

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

Séminaire conçu et animé par  
Michel Diaz et Aude Dellacherie | Féfaur

**770** € HT

Pauses et  
Déjeuner inclus

- **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 outils et plateforme Digital Learning
- **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 le 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

**Féfaur** |

SÉMINAIRES

21  
juin

Le Séminaire LMS Féfaur 2018+

## STRATÉGIE PLATEFORMES DIGITAL LEARNING

### Le Séminaire Stratégie Outils et Plateformes Digital Learning 5ème édition

Formation et digital peuvent faire excellent ménage : la preuve avec le digital learning, qui résulte de la transformation digitale (de la digitalisation) de la formation.

Connaître les possibilités et les limites des outils et plateformes digital learning est plus que jamais un impératif pour les responsables formation. Cette connaissance n'a rien de théorique, elle est aussi un savoir-faire qui débouche sur une stratégie de formation plus efficiente et dont les coûts seront optimisés. Elle n'est figée : l'évolution est telle, le paysage technologique si mouvant, qu'il est hautement recommandé de faire sa mise au point annuelle.

10 praticiens et experts des domaines plateformes, outils et stratégie digital learning échangeront avec la centaine de décideurs formation-RH attendus, à partir des bonnes pratiques dont vous ferez moisson. 12 keynotes et témoignages concrets, pour une application immédiate de retour dans votre entreprise.

Une journée sur-vitaminée pour tout savoir sur le choix et l'exploitation des outils du digital learning, le 21 juin 2018 dans les somptueux salons du Saint James Albany, à Paris.

À bientôt,

Michel Diaz,  
Aude Dellacherie,  
Directeurs associés, Féfaur



### Les Intervenants



**Patricia Andrès**  
Learning & Development  
Manager  
Bureau Véritas



**Jean-François Dumas de Vaulx**  
Directeur Formation  
Sage



**Jérôme Bruet**  
Vice Président  
TalentSoft



**Mathieu Heidsieck**  
Directeur du Développement  
Xperteam



**Elodie Primo**  
CEO  
MOS-MindOnSite



**Aude Dellacherie**  
Directrice Associée  
Féfaur



**Yves Leheurteux**  
Sales Executive Content Services  
Cornerstone OnDemand



**Lysiane Traverson**  
DRH, Direction du  
Retail France  
Groupe Chantelle



**Michel Diaz**  
Directeur Associé  
Féfaur



**Laurent Martin**  
Knowledge and learning tribe Manager  
Société Générale Corporate and  
Investment Banking (SGCIB)

### Les Partenaires

### Presse et Organisation



Féfaur est un leader européen du conseil indépendant en stratégie Digital Learning ; ses études font référence, notamment le Benchmark LMS Féfaur, 1ère source d'information du marché dans le champ des LMS / plateformes Digital Learning ; ses 3 séminaires annuels (évaluation, LMS, stratégie) sont suivis par des centaines de décideurs formation-RH. Michel Diaz figure dans la classement trainingpress des 10 principaux influenceurs européens.

**Programme de la matinée****8h30 Accueil****9h00 Les plateformes LMS et leur environnement : usages et liens avec la stratégie de formation**

30mn

- Comprendre les plateformes LMS : périmètre fonctionnel, fonctionnalités avancées, panorama des usages en entreprise
- Comprendre leur environnement : training management system, outil auteur, LCMS, LX platform, plateforme de MOOC ; choix et intégration
- Comment synchroniser le déploiement et l'évolution de la plateforme avec la stratégie de formation



**Michel Diaz**  
Directeur Associé  
Féfaur

**9h30 Utiliser le digital learning pour transformer une DSI en organisation apprenante**20mn  
10mn  
d'échanges

- Comment le e-learning répond aux objectifs et contraintes de la formation aux applicatifs métiers
- Récentes évolutions du digital learning ; comment mettre en œuvre la nouvelle "learning experience"
- Quelle intégration entre le LMS et les plateformes connexes (sociale, onboarding)
- Quelle stratégie pour les contenus pédagogiques digitaux : catalogue sur étagère en libre service, self learning, curation interne et externe



**Laurent Martin**  
Knowledge and  
learning tribe  
Manager  
**Société  
Générale Corporate  
and Investment  
Banking (SGCIB)**

**10h00 Économie des compétences : une approche holistique de l'apprenant**20mn  
10mn  
d'échanges

- Le défi de l'économie des compétences
- Apprenants aujourd'hui : quelles attentes ?
- La montée en puissance des Learning Experience Platforms
- Contenus digitaux et expérience apprenant : quelles évolutions ?



**Yves Leheurteux**  
Sales Executive  
Content Services  
**Cornerstone  
OnDemand**

**10h30 Pause****11h00 Comment structurer la stratégie de formation retail avec la plateforme LMS**20mn  
10mn  
d'échanges

- Contenus et design e-learning pour former juste à temps et fidéliser les forces de vente retail - enjeux et problématiques
- Comment mesurer l'impact de la formation sur les ventes et la relation client
- Comment renforcer l'engagement des conseillères dans leur apprentissage e-learning ; le rôle des managers
- Comment la plateforme LMS permet de structurer les contenus de formation en respectant l'ADN de chaque enseigne



**Lysiane Traverson**  
DRH, Direction du  
Retail France  
**Groupe Chantelle**

**11h30 Comment les portails de formation permettent de dépasser l'approche LMS traditionnelle**20mn  
10mn  
d'échanges

- Mythe du LMS unique et hub formation avec des portails métiers et thématiques dans l'entreprise étendue
- Design et gamification des portails pour engager l'apprenant
- Gestion des compétences opérationnelles pour répondre aux enjeux business
- Importance du déploiement rapide, de l'intégration avec les autres systèmes IT et de la communication autour de la formation



**Elodie Primo**  
CEO  
**MOS-MindOnSite**

**12h00 Comment réussir l'appel d'offre LMS**20mn  
10mn  
d'échanges

- Appel d'offres LMS : typologie des fournisseurs ; pratique du "shortlisting"
- Comment choisir et embarquer les partenaires clés du "projet LMS" dans l'entreprise
- Points clés du cahier des charges ; fonctionnalités, lien avec la stratégie de formation ; critères et dossier de choix ; points de vigilance
- Comment conduire le projet : plan d'assurance qualité, jalons et livrables



**Aude Dellacherie**  
Directrice Associée  
Féfaur

**12h30 Pause déjeuner**

**STRATÉGIE PLATEFORMES DIGITAL LEARNING****Programme de l'après-midi****14h00 Comment défendre l'investissement dans la plateforme LMS**20mn  
10mn  
d'échanges

- Combien coûte une plateforme LMS : choix, exploitation, abonnements, services associés ; coût relatif dans l'ensemble des coûts du digital learning
- Quelle charge de travail, quelles compétences pour le département formation
- Comment calculer la valeur créée par la plateforme LMS ; ROI (retour sur investissement) simplifié ou ROI business

**Michel Diaz**  
Directeur Associé  
Féfaur**14h30 Pourquoi et comment implémenter une suite learning et talent unifiée : enjeux et problématiques**20mn  
10mn  
d'échanges

- Comment gagner en efficacité en regroupant l'administration de la formation, la gestion des contenus pédagogiques et l'animation des formations via une solution Cloud unifiée
- Comment s'assurer du lien entre formation et performance de l'entreprise
- Comment concilier les enjeux business court termistes avec le développement RH à moyen et long terme
- Comment supporter la motivation des collaborateurs dans les apprentissages de performance et de développement des compétences

**Jérôme Bruet**  
Vice Président  
TalentSoft**15h00 Comment tenir la promesse de "la formation tout le temps partout" dans une organisation multinationale**20mn  
10mn  
d'échanges

- Mise en conformité réglementaire et formation des collaborateurs nomades : deux domaines clés d'efficacité e-learning - comment créer un catalogue de contenus pédagogiques digitaux équilibré
- Ce qu'on peut attendre des nouveaux designs : micro-learning, playlists de curation, "employee generated content"
- Comment tenir la promesse de la formation tout le temps partout

**Patricia Andrés**  
Learning  
& Development  
Manager  
Bureau Véritas**15h30 Pause****16h00 Usages des nouvelles plateformes LMS et Mobile Learning**20mn  
10mn  
d'échanges

- Pourquoi se préparer au nouveau standard xAPI - bénéfices et conditions de mise en œuvre
- Quels outils et plateformes pour intégrer le Mobile Learning dans la stratégie blended learning ; exemple d'intégration
- Comment développer une approche 70/20/10 opérationnelle et pragmatique - le continuum formation-compétences-performance
- Illustrations et bonnes pratiques

**Mathieu Heidsieck**  
Directeur du  
Développement  
Xperteam**16h30 Comment réinventer ses parcours de formation et son business model grâce à la plateforme LMS**20mn  
10mn  
d'échanges

- Les bénéfiques clients de la digitalisation des formations ; accès simplifié, agile et personnalisé ; opportunités d'un nouveau business model
- Du formateur à l'animateur ; comment embarquer les équipes formation dans la création et le service des nouvelles offres digital Learning
- Comment la plateforme LMS permet de servir et de faire évoluer la Sage University

**Jean-François  
Dumas de Vault**  
Directeur Formation  
Sage**17h00 Quelle plateforme de formation pour demain ?**20mn  
10mn  
d'échanges

- Comment les plateformes ont évolué, sous quels "drivers"
- Structurer sa stratégie de formation grâce aux outils ; focus : évaluation et déploiement
- Problématique des contenus et learning / talent analytics ; vers la plateforme de formation "Netflix Like"

**Michel Diaz**  
Directeur Associé  
Féfaur**17h30 Clôture**

**Bulletin d'inscription**NOMBRE  
DE PLACES  
LIMITÉ

Pour vous inscrire, merci de retourner ce bulletin dûment complété

Par mail : [julie.thomas@fefaur.com](mailto: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](mailto: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<sup>er</sup>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. A 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 Féfaur. En cas de prise en charge partielle par l'OPCA, la différence sera directement facturée par Féfaur au Client. Si l'accord de prise en charge de l'OPCA ne parvient pas à Féfaur au premier jour de la formation, Féfaur 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 événement 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.