

9h00

30mn

### Directions Formation : penser en stratégie, agir en primitif

La généralisation du Digital Learning doit conduire les Directions Formation à “penser en stratégie” alors que l’accélération des attentes de l’entreprise et des collaborateurs, associée à l’évolution incessante des technologies digitales, les poussent à “agir en primitif” : rapidement, agilement. Cette double posture devient cruciale dans le monde devenu VUCA (volatil, incertain, complexe, ambigu). Nous donnerons des pistes pour la tenir.



**Michel DIAZ**  
Directeur Associé  
FéFaur

9h30

30mn

### Comment le Blended Learning contribue à moderniser le “senior management” chez Capgemini

“Making Leaders” est un parcours de développement du leadership destiné aux Senior Managers de Capgemini France. Nous montrerons comment le Blended Learning permet de répondre à 3 problématiques fréquentes : harmoniser la culture managériale ; renouveler les pratiques managériales par un “leadership 3.0” ; attirer, développer et fidéliser les (futurs) talents de l’entreprise.



**Franck BAILLET**  
Executive Vice-  
President L&D Center  
Capgemini



Blended Learning & Accompagnement

10h00

30mn

### Blended Learning : la combinaison gagnante

Loin d’une simple juxtaposition d’e-learning et de formations présentiels, la conception d’un parcours Blended Learning à grande échelle requiert expertise et accompagnement. La compétition pour obtenir et soutenir l’attention des apprenants est rude. Nous montrerons comment les Directions Formation peuvent adopter des pratiques à même de créer durablement des expériences d’apprentissage engageantes.



**Bernard LEBLANC de CERNEX**  
Directeur du  
développement France  
CrossKnowledge

Pause

11h00

30mn

### Le Digital Learning comme outil de sensibilisation à la menace terroriste

« Faire face ensemble » est une plateforme de sensibilisation à la menace terroriste permettant aux citoyens, aux entreprises recevant du public, ou aux élus locaux de mieux comprendre les enjeux de vigilance, de prévention et de protection face à cette menace, pour adopter les bonnes pratiques et contribuer à la sécurité de tous. Nous présenterons la plateforme et les ressources pédagogiques associées, ainsi que les ressorts de son efficacité pédagogique, en particulier la place faite aux vidéos des experts / grands témoins.



**Lieutenant-  
colonel Sébastien BOTHERON**  
Chargé de mission  
SGDSN



Stratégies de contenu

11h30

30mn

### Comment délivrer les contenus pédagogiques digitaux de qualité, rapidement et à moindre coût

Comment gérer ses contenus pédagogiques digitaux – création interne ou sous-traitance, UGC (user generated content), abonnement à des catalogues tiers... De la nécessité d’une stratégie / plateforme digitale pour centraliser et diffuser ces ressources, et renforcer la collaboration des acteurs impliqués. Nous montrerons comment ces outils permettent au département formation de délivrer des contenus de qualité, rapidement et à moindre coût.



**Valérie-Anne MONVOISIN**  
Responsable Business  
Development Learning  
Talentsoft

12h00

30mn

### GreenFlex utilise un MOOC environnemental en “appetizer” de son parcours de formation en présentiel, et ça marche !

INVEEST est un programme visant à former au financement de l’efficacité énergétique dans l’entreprise. Nous présenterons le MOOC qui, constituant la première étape du programme, vise à donner envie aux apprenants de poursuivre leur formation en présentiel et de mettre en œuvre des projets peu consommateurs d’énergies et bas carbone. Nous présenterons les choix pédagogiques qui ont permis de relayer ce double objectif.



**François AZE**  
Consultant Senior  
Greenflex

Déjeuner



Coup de Cœur

14h00

30mn

### AFEST et stratégie d'évaluation de la formation et des compétences se renforcent mutuellement

En pointe dans le nouveau dispositif AFEST (Action de Formation en Situation de Travail), l'évaluation est partie intégrante de toutes les séquences du parcours de formation, formelles ou non. Elle se trouve de facto au coeur de l'échange entre l'apprenant et son coach, notamment dans la mise en pratique des savoirs acquis. Nous montrerons comment l'évaluation "bienveillante" peut être utilisée comme levier d'engagement individuel au service des compétences.



**Elisabeth DESRIAC**  
Directrice du Développement  
SYFADIS

14h30

30mn

### Mesure de la transformation digitale chez PSA : le "Baromètre Digital"

Projet de formation et d'accompagnement à la transformation digitale de PSA, le "Baromètre Digital" part du principe que la réussite de cette transformation passe par un bon niveau de culture générale digitale d'ensemble. Le dispositif permet de mesurer ce niveau et son évolution ; de cibler et d'optimiser la formation associée ; d'engager activement les collaborateurs dans leur apprentissage en leur faisant prendre conscience des progrès qu'il leur reste à accomplir.



**Anne FENNINGER**  
Directrice de l'Université  
PSA



Évaluation & Mise en pratique

15h00

30mn

### La boîte à outils marketing du service formation : un outil indispensable à l'avènement de l'entreprise apprenante

La valeur de la formation a beau être reconnue, il ne suffit pas d'en multiplier les opportunités pour attirer et maintenir durablement l'attention des apprenants. Les Directions Formation doivent adopter la posture "marketing" et s'appropriier la boîte à outils qui va avec, pour aider les collaborateurs à faire de la formation une habitude, et pour construire collectivement l'entreprise apprenante. Nous vous présenterons une méthode et des outils qui ont fait leurs preuves.



**Nouri ZOUAGHI**  
Country Director  
France  
GoodHabitz

Pause

16h00

30mn

### L'apprentissage immersif à NEOMA Business School : le cas E. Leclerc Drive

Le projet présenté par NEOMA BS plonge les étudiants dans la réalité virtuelle immersive d'un drive de E. Leclerc pour visiter, observer, établir un diagnostic critique et être force de proposition. Des séquences de travail en groupe et individuelles dans la phase de découverte de l'organisation du drive complètent l'apprentissage immersif. Nous présenterons le bilan du projet et les leçons qui peuvent en être tirées.



**Aurélien ROUQUET**  
Professeur de logistique  
Neoma BS



Expérience & Engagement Apprenant

16h30

30mn

### Comment lancer et entretenir une dynamique de l'innovation en formation

Comment innover en formation dans des univers immersifs et individualisés, "blendés" en partant des sessions présentiels, mariant apprentissages sociaux et expérientiels, intégrant des contenus pédagogiques digitaux mutualisés et re-contextualisables selon les retours terrain. Nous montrerons aussi comment embarquer tous les acteurs de l'écosystème de formation RH dans cette stratégie "KISS" (Keep It Straight and Simple).



**Elian CHREBOR**  
CEO  
E-TIPI Learning

17h00

15mn

### Synthèse et clôture des travaux de la première journée



**Michel DIAZ**  
Directeur Associé  
FéFaur

9h00

30mn

### Comment la formation aidera l'entreprise et ses collaborateurs à se préparer aux prochaines crises

Les Directions Formation ont su répondre vite et agilement aux besoins et contraintes issus de la crise sanitaire du printemps 2020. Avec des nuances : les entreprises les plus avancées, notamment dans le Digital Learning, ont continué d'accroître leur avance. Quelles leçons peut-on en tirer pour mieux préparer l'avenir ? Nous présenterons les premières conclusions issues de l'enquête européenne en cours et de nos observations sur le terrain.



**Michel DIAZ**  
Directeur Associé  
FéFaur

9h30

30mn

### Le Blended Learning pour servir le développement d'une culture Agile au Crédit Agricole TS

Crédit Agricole Technologies et Services présentera son projet de développement des compétences "Agile" via un dispositif Blended Learning mixant apprentissage en ligne, serious game en ateliers et formations présentielle. La formation privilégie 2 axes de transformation : l'acculturation Agile de l'ensemble des collaborateurs ; le soutien pédagogique à la pratique Agile dans les équipes IT "Squads".



**Julie MESNIER**  
Responsable de  
projets formation et  
développement des  
compétences  
Crédit Agricole TS



Blended Learning & Accompagnement

10h00

30mn

### Manifesto : pour une formation holistique, multimodale, personnalisée et "orientée business"

La compétitivité des entreprises est plus que jamais conditionnée par leur capacité d'adaptation ; laquelle repose sur le développement continu des compétences des collaborateurs. L'avenir est à la "formation holistique" - portant sur tous les aspects de la vie professionnelle des employés -, multimodale, personnalisée, orientée business car la performance ne doit pas être oubliée. Nous partagerons la stratégie et les moyens de répondre à ces exigences.



**Geoffroy de LESTRANGE**  
Associate Product  
Marketing Director  
EMEA  
Cornerstone

Pause

11h00

30mn

### Comment la Direction Learning & Development de Schneider Electric prépare les collaborateurs au futur du travail

Les métiers évoluent plus rapidement que jamais, toutes les activités sont ou seront notamment changées par la montée en force de l'intelligence artificielle. Quelles sont les compétences spécifiquement humaines qui seront clés dans le futur du travail ? Qui doit les acquérir, dans quel délai, comment ? Nous présenterons l'état de nos réflexions sur "l'up-skilling / re-skilling" et sur la réponse que le département formation peut y apporter.



**Paul-Henry FALLOURD**  
Vice Président  
Learning Strategy &  
Solutions University  
Schneider Electric

11h30

30mn

### Le marketing d'un dispositif Digital Learning : leviers pour réussir son déploiement

Identifier ses cibles et travailler sur ses typologies, lister les vecteurs de communication et articuler leurs combinaisons, embarquer les contributeurs et coordonner leurs actions... un dispositif de Digital Learning a beaucoup de points communs avec une stratégie marketing B2C. Nous présenterons toutes les actions qui peuvent être envisagées pour réussir dans la durée le déploiement d'un projet de formation, quelle que soit son ampleur !



**Tiphaine DUCHET**  
V.P Operations  
Teach on Mars

12h00

30mn

### Comment former les ambassadeurs des marques diffusées par Coty grâce au Mobile Learning

L'application "We live beauty" permet d'harmoniser les messages du groupe à ses marchés / ses conseillers, donne accès à la formation tout le temps, partout et sur smartphone comme sur PC, en mode connecté ou non. Nous présenterons les tenants et les aboutissants du projet, et comment l'application fait de chaque conseiller un ambassadeur des marques qu'il vend, à même d'adapter son approche vente à ses clients.



**Delphine VITEL**  
Education Director  
COTY

Déjeuner



Déploiement & Communication

14h00  
30mn

### Engager ses apprenants grâce au Collaborative Learning

Les Directions Formation le savent : engager durablement les collaborateurs dans leur parcours de formation, c'est compliqué. Comment s'assurer que les parcours proposés aident vos équipes à atteindre leurs objectifs ? Comment rendre vos formations attrayantes et optimiser leur taux de complétion ? Ces questions trouvent largement la réponse dans le "Collaborative Learning" dont nous présenterons les principes et les réussites.



**Nicolas  
HERNANDEZ**  
CEO  
360Learning

14h30  
30mn

### Comment METRO renforce l'efficacité de sa formation commerciale

La Maison de la Formation METRO présentera "Tous Acteurs du Commerce", projet de formation pour renforcer la bonne application de la méthodologie de vente "Contacter Recueillir Argumenter Conclure". Ce projet met en œuvre l'approche Ancre Mémoriel® fondée sur des courtes séquences d'une formation automatisée et individualisée aux besoins des apprenants, et facilitant la mémorisation par l'entraînement.



**Farida  
WOLFGART**  
Chef de projet Digital  
Learning  
METRO



Expérience & Engagement Apprenant

15h00  
30mn

### Différencier sa marque en digitalisant la formation du réseau des partenaires et des clients

Le Digital Learning est clé pour toute entreprise qui veut former au mieux et à coût optimisé ses partenaires et clients. En particulier il se révèle indispensable lors de l'entrée en relation (onboarding), dans la formation aux produits voire à des solutions parfois complexes. Nous partagerons les bonnes pratiques pour engager ces audiences non captives, via des portails de formation offrant une expérience d'utilisation séduisante et personnalisée.



**Elodie  
PRIMO**  
CEO  
MOS-MindOnSite

Pause

16h00  
30mn

### Pourquoi et comment innover en formation

Innover en formation, c'est inventer des solutions techniques / pédagogiques répondant à une demande mal servie par les dispositifs habituels. Innover, c'est une posture : on part du problème pour imaginer la solution ; innover, c'est collaborer avec son public cible, ses commanditaires, ses prestataires qui n'ont jamais la solution miracle déjà en magasin... Nous montrerons comment mettre l'écosystème digital de formation existant au service de l'innovation.



**Arnaud  
BLACHON**  
Co Fondateur  
RISE UP

16h30  
30mn

### La mise en œuvre d'une plateforme de formation unifiée chez Décathlon Academy

Décathlon présentera la refonte de son système de formation autour d'une plateforme unique : la "Décathlon Academy", principalement développée en interne, et faisant appel à un système tiers de gestion / distribution des contenus pédagogiques digitaux, sous plusieurs contraintes fortes, notamment : l'approche mobile first, la priorité donnée au Blended Learning, l'orientation "compétences", et la responsabilisation des 7,500 formateurs présents dans le monde.



**Rodrigue  
BEAUCHAMP**  
Leader formation  
France  
Décathlon



Innover en formation

17h00  
15mn

### Synthèse et clôture de la Conférence des Lauréats du Digital Learning



**Michel  
DIAZ**  
Directeur Associé  
FéFaur

# Bulletin d'inscription

Pour vous inscrire, merci de retourner ce bulletin dûment complété | Par mail : [julie.thomas@fefaur.com](mailto:julie.thomas@fefaur.com) | Par courrier : Féfaur - 18, rue Pasquier - 75008 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	25 et 26 nov.	25 nov.	26 nov.
.....	.....	.....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
.....	.....	.....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
.....	.....	.....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

## Adresse de facturation (si différente de celle-ci-dessus)

Société : .....  
Adresse : .....  
.....  
.....  
CP : ..... Ville : .....

## Conditions tarifaires

**1.450** €HT/pers. pour la conférence (25 et 26 nov.) | soit 1.740 €TTC

**790** €HT/pers. pour 1 journée (25 ou 26 nov.) | soit 948 €TTC

Pour 2 personnes : **1.450** €HT pour 1 jour et **2.600** €HT pour 2 jours

Tarifs pour inscriptions groupées ou devis, contacter [julie.thomas@fefaur.com](mailto:julie.thomas@fefaur.com)

Féfaur | 18, rue Pasquier | 75008 PARIS | +33 (0)4 66 26 87 69  
RCS PARIS 488 867 250 | N° TVA intra : FR77488867250  
Féfaur est déclaré organisme de formation

Fait à :  
Le :

Signature du responsable Formation et cachet de l'entreprise

## Spécial COVID-19

Consulter les [dispositions sanitaires](#) pour un événement serein.

## 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 OPCO, reportez-vous aux conditions générales de vente. Toute inscription implique l'acceptation des conditions générales de vente ci-jointes.

Contact  
[julie.thomas@fefaur.com](mailto:julie.thomas@fefaur.com)  
+33 (0)4 66 26 87 69

# Conditions générales de vente

## 1. Présentation

Société de conseil et d'études Digital Learning, Féfaur (siège social : 18 rue Pasquier - 75008 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 de la conférence.

## 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 OPCO : En cas de financement par un OPCO 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'OPCO. Le Client doit à l'inscription communiquer à Féfaur le nom de l'OPCO, son numéro d'adhérent et le numéro de dossier. L'accord de financement doit être communiqué au moment de l'inscription ou de la signature de la convention de formation. En cas de prise en charge partielle par l'OPCO, la différence sera directement facturée par Féfaur au Client. Si l'accord de prise en charge de l'OPCO ne parvient pas à Féfaur au premier jour de la formation, Féfaur facturera 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. Données personnelles

Vous acceptez que les informations fournies dans le bulletin d'inscription puissent être exploitées par l'organisateur et les sociétés intervenantes pour le bon déroulement et l'organisation de la conférence. Conformément au Règlement Général sur la Protection des Données (RGPD) entré en vigueur le 25 mai 2018, vous disposez d'un droit d'accès aux informations personnelles vous concernant, que vous pouvez exercer auprès de [data@fefaur.com](mailto:data@fefaur.com).

## 8. 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.

## 9. 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.

## 10. Litiges

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