

## TÉMOIGNAGE

« L'implication du chef de projet Cegos, dès la phase de consultation, a été une des clés de réussite de notre projet.

Elle a très rapidement cerné nos attentes et nos enjeux et a été une vraie force de propositions.

L'intervention de deux formatrices s'est finalement révélée être un atout fort : grâce à une bonne coordination entre les intervenantes, nos formateurs ont pu bénéficier de leur complémentarité tant en terme d'apport pédagogique que lors des phases de coaching. »

Véronique Péron, Responsable Développement RH Groupe

Shapers' décide de créer le Shapers' Institute of Toolmaking pour consolider et diffuser son expertise technique auprès de ses clients et sous-traitants. Le second objectif de cet institut de formation s'inscrit dans le cadre d'une GPEC groupe, Il va permettre d'accompagner les experts techniques SHAPERS' dans la formalisation de leurs bonnes pratiques et la transmission de leurs savoir-faire.

Shapers' a alors fait appel à Cegos pour mettre en place un parcours de professionnalisation formation de formateurs. L'objectif, former 8 formateurs internes occasionnels qui interviendront dans le cadre de l'Institut pour la conception et l'animation de formations techniques.

Le dispositif proposé par Cegos, basé sur la formation action, comprend un module de 2 jours sur la conception, initiant une phase de travail en sous-groupes de 2 semaines, puis 2 jours d'atelier pour finaliser le module conçu, et enfin une web-meeting pour partager le retour d'expérience de la session pilote.

Le premier module proposé par l'Institut est aujourd'hui disponible. Intitulé « Tool concepts – the basis », a été co-développé en 1 ½ mois par Cegos et les experts Shapers' venus de 4 filiales du groupe (Pologne, France, Inde et Allemagne). Ces experts ont ensuite animé le module dans leurs pays respectifs ce qui leur a permis de perfectionner leurs compétences en animation. Cela a également permis à l'Institut de valider le lancement de ce premier module pour la commercialisation.

## RÉSULTATS

- La constitution d'une équipe de 8 experts-formateurs.
- Un premier module commercialisé 4 mois après la formation.
- Des retours clients internes et externes très satisfaisants.
- Des compétences complémentaires acquises par les experts Shapers'.

## FACTEURS CLÉS DE SUCCÈS

- Force de proposition Cegos : modalités de la formation, outils à développer pour la phase pilote, coaching.
- Un parcours de formation action.
- Une initiative inscrite dans le cadre d'une GPEC groupe.
- Création d'une équipe d'experts techniques multiculturels qui, au travers de la conception des modules de formation, partagent les bonnes pratiques mises en œuvre dans chaque filiale.