

Communiqué de presse

Mots clés : E-learning / Distribution

Pour arrêter de bricoler avec les logiciels informatiques !

Castorama adopte la solution d'e-learning iProgress

Spécialisé dans la distribution pour le bricolage et la décoration, le Groupe Castorama consacre un budget important à la formation de ses quinze mille salariés.

Jusqu'à la fin de l'année 1999, les formations bureautiques suivies par le personnel étaient effectuées en stages traditionnels de deux ou trois jours. L'an dernier, les collaborateurs du siège de Castorama ont pu se former en ligne grâce aux outils PROGRESSION® de l'éditeur iProgress.

La bureautique, fer de lance de l'e-learning.

25 % des formations financées par les entreprises françaises concernent l'informatique et la bureautique, premier poste des budgets de formation¹. Tous les profils d'utilisateurs sont concernés. Les formations aux applications informatiques courantes, aux messageries et à l'Internet sont donc des domaines idéaux pour commencer à développer une culture e-learning dans les entreprises, tout en accélérant le processus d'appropriation des nouvelles technologies.

"Quand j'ai pris la responsabilité du plan de formation du siège Castorama France, j'ai remarqué que les mêmes personnes avaient à plusieurs reprises demandé des formations à Word et à Excel." retrace Philippe Dos Santos, responsable de formation du siège Castorama.

"Ce constat m'a conduit à reprendre le plan de formation et rechercher d'autres formules d'apprentissage. Une démonstration des outils PROGRESSION[®] m'a convaincu de leur pertinence : la méthode repose en effet sur un diagnostic préalable des besoins et des niveaux, et sur la modularité des parcours.

Consacrer 1 h 30 à 2 h 00 à sa formation quand on a le temps, plutôt que mobiliser une personne deux jours, permet une gestion plus adaptée de la présence des salariés dans l'entreprise."

La remise d'un diplôme, gage de motivation.

iProgress est la première société française à avoir obtenu pour ses contenus de formation la certification PCIE (Passeport de Compétences Informatique Européen) qui est aujourd'hui intégrée au plan d'évaluation de plus de mille entreprises européennes. Pour que l'ensemble des collaborateurs de Castorama adhère au plan de formation, le principe de cette certification diplômante a été adopté, validant la montée en compétences de chaque salarié. Le PCIE atteste que son détenteur a réussi un test de connaissances générales et six tests

.

¹ source INSEE 1999-2000



pratiques dans les domaines les plus courants de l'utilisation de l'ordinateur. 250 salariés appartenant au siège de Castorama ont ainsi déjà demandé leur inscription aux modules de formation PROGRESSION®, principalement sur Outlook, Word et Excel et Windows.

Oui à la formation en ligne tutorée!

Castorama a choisi de mettre à disposition de ses collaborateurs un espace dédié à la formation : le centre de ressources. Ceux qui viennent s'y auto-former par sessions de une à deux heures, apprécient ce lieu privilégié qui favorise la concentration et leur permet de bénéficier en permanence de l'aide d'un tuteur. Pas de bonne formation sans accompagnement : partant de ce principe, iProgress a, depuis ses débuts assuré la formation de près de 500 tuteurs chez ses clients. Formé aux techniques de communication - écouter, reformuler, aider à questionner - et aux processus d'apprentissages individualisés sur la solution PROGRESSION®, le tuteur est une personne-ressource à la disposition de l'apprenant, qu'il accompagne et dont il pilote les parcours. Durant les sessions, le tuteur est présent en permanence.

"Les résultats de PROGRESSION® sont excellents, conclut Philippe Dos Santos. Nous allons proposer cette formation à ceux qui n'en ont pas encore bénéficié. Il est prévu de former 600 personnes. Et il est question d'acquérir le module Access qui vient de sortir. Nous avons fait former une dizaine de tuteurs, 1 à 2 par service selon leur taille. Ce sont des assistantes, des collaborateurs utilisateurs experts de MS Office.", complète Philippe Dos Santos.

Contacts

Relations presse • Agence C3M • Tél. : 01 47 34 01 15

Marylène Mourlevat, marylene@agence-C3M.com

Michelle Amiard, michelle.amiard@agence-C3M.com

iPROGRESS • Sylvie Bannelier, Directrice Marketing France • Tél. : 01 41 18 83 83

iProgress est une société pionnière sur le marché en pleine expansion du e-learning. Avec un million et demi de licences vendues sur ses titres "Progression", iProgress apporte sur ce marché des réalisations solides, issues de 4 ans de recul sur la mise en place de solutions professionnelles d'autoformations tutorées en ligne. De grands déploiements ont ainsi été réalisés avec plus de 250 grands comptes parmi lesquels les plus grands noms de la banque et de l'assurance (BNP, AXA, AGF, Crédit Agricole, Groupama, MMA, ...), de l'industrie (Usinor, Valéo, Volkswagen, L'Oréal, Danone ...), des services (Air France, KPMG, Canal + ...) et des administrations (La Poste, Ministères, Conseils Régionaux, Assurance Maladie, ...). Dans le secteur de la grande distribution, iProgress est également implanté chez Conforama, Darty, Monoprix et Système U, au Printemps.

iProgress propose une solution complète et intégrée, PROGRESSION®, qui combine contenus pédagogiques, plate-forme de gestion, services de mise en place et tutorat individualisé. L'offre iProgress, positionnée sur la formation aux logiciels (premier domaine d'application du e-learning), permet d'augmenter l'efficacité professionnelle des utilisateurs d'applications informatiques, quels que soient leur niveau, leur métier ou leur dispersion géographique. Elle se distingue par la qualité et l'interactivité de ses contenus pédagogiques, adaptés aussi bien à des utilisateurs professionnels que grand public. iProgress a notamment été choisi par Vivendi Universal pour son opération de PC privés (110000 salariés concernés). iProgress travaille en partenariat avec les principaux acteurs du marché, en France et à l'international : éditeurs de logiciels, LMS, constructeurs informatiques et organismes de formation. Pour en savoir plus : www.iprogress.com