

Le e-Learning au service des armées de l'air

Pour que les mécaniciens et les pilotes de ses clients finaux puissent s'autoformer sur les moteurs de Mirage 2000, Snecma Moteurs a développé un outil sophistiqué de e-Learning. Sa conception et sa scénarisation ont été réalisées par MDTVISION.

Avec ses moteurs, ses équipements et ses services, le groupe Snecma est fortement présent sur tous les segments du marché des avions militaires, qu'il s'agisse de combat, d'entraînement ou de transport. Au sein du groupe Snecma, c'est la société Snecma Moteurs qui développe, produit et commercialise les moteurs pour avions militaires. « *Notre mission est de mettre à disposition de nos clients tous les moyens pour utiliser nos moteurs : formation, documentations techniques, outillages, assistance... A chaque contrat, nous dispensons des cours de qualification à la maintenance et à l'utilisation pour les mécaniciens et les pilotes* », déclare Philippe de Raucourt, chef du département soutien logistique intégré de Snecma Moteurs.



© Snecma/Studio Pons

Former sur le long terme

En 2001, Snecma Moteurs décide d'aller plus loin en utilisant les technologies de e-Learning. « *Nos moteurs sont en exploitation pendant une trentaine d'années. Une période pendant laquelle nos clients doivent faire face au renouvellement des pilotes et des mécaniciens... une population qu'il faut à nouveau former* », résume Philippe de Raucourt. Et d'ajouter, « *le e-Learning répond à cette problématique, en proposant un système d'autoformation.* » Début 2003, un audit est lancé et confié à MDTVISION. « *Nous avons été sensibles au professionnalisme du chef de projet de MDTVISION. Son expertise en matière de e-Learning dépassait le périmètre de notre métier, aussi nous avons décidé de confier la conception et la scénarisation à MDTVISION.* » Car le projet est de taille : il porte sur 130 heures de cours sous forme de modules dispensés en anglais.

Une relation de confiance

« *Sur ce type de projet, la difficulté est double* », explique Philippe de Raucourt. « *En effet, c'est à la fois un challenge technique et humain.* » ■

Technique dans la mesure où il s'agit de traduire par écrit l'expertise de nos instructeurs. Et humain, car les instructeurs doivent se sentir suffisamment à l'aise pour livrer leur savoir. A ce niveau, MDTVISION a su rapidement établir une relation de confiance. » La mission de MDTVISION consistait à aider les instructeurs à définir les contenus, puis à organiser cette connaissance, pour ensuite la structurer en intégrant des points clés. La seconde étape visait à intégrer le contenu dans un scénario global et à le valider auprès du comité de pilotage de Snecma Moteurs. Une fois le document validé, il a ensuite été transmis à un sous-traitant pour la phase ultime de production. Entamée en septembre 2003, la scénarisation s'est achevée en juin 2004. « *La réussite de ce projet a reposé sur plusieurs facteurs déterminants : la proximité du chef de projet, qui a travaillé dans nos locaux, et la relation de confiance qu'il a pu établir pour extraire la connaissance de nos experts. Enfin, il reste à souligner que son professionnalisme a été un élément capital pour atteindre nos objectifs qualitatifs, dans le respect des délais, et pour la satisfaction de nos clients.* » ■