

Deloitte.



Deloitte
Learning & Development

Business cases

Février 2019

Accompagnement d'une Direction de la formation dans la refonte de son offre de formations transverses et dans la délégation de la gestion opérationnelle des formations

Contexte

Permettre à la Direction de la formation de :

- offrir un catalogue et des parcours de formations transverses innovants à l'ensemble des collaborateurs,
- concentrer ses efforts sur des actions à plus forte valeur ajoutée, notamment l'accompagnement de projets métiers spécifiques.

Prestations réalisées

Renouvellement de l'offre de formations transverses :

- Enquête utilisateurs
- Identification, sélection et regroupement des objectifs pédagogiques
- Alignement des objectifs pédagogiques
- Définition des modules cibles
- Budgétisation et validation de l'offre de formation

Délégation opérationnelle des formations :

- Identification des prestations cibles à déléguer
- Validation du périmètre de délégation
- Démarche de mise au point d'une organisation cible et d'un système d'amélioration continue de la qualité au service des opérations



Accompagnement d'une Direction de la formation dans la refondation de sa proposition de valeur au sein de l'entreprise

Contexte

L'entreprise, acteur majeur du secteur de l'énergie et du traitement des déchets, opère dans un marché où l'innovation et la recherche occupent une place importante dans le positionnement concurrentiel. Dans un contexte de refondation du projet de l'entreprise (nouveaux business models, nouveaux métiers, nouveaux marchés) et de forte digitalisation des pratiques, la fonction Formation devait mener une réflexion sur son offre digitale et sa manière d'apporter des solutions innovantes aux sollicitations internes qu'elle recevait.

Objectifs de la mission

Nous devons définir pour le client : un positionnement, une proposition de valeur, un modèle opérationnel, une trajectoire de mise en place.

Prestations réalisées

Analyse du fonctionnement et de l'organisation de la fonction formation :

- Entretiens avec les Directeurs de toutes les Business Units, avec les populations RH et avec les utilisateurs
- Etude des offres digitales et présentiels existantes
- Identification des irritants en matière de processus, de métiers et de solutions pédagogiques

Préconisations :

- Mise en place d'une gouvernance globale et d'instances de partage permettant les synergies et l'optimisation
- Réorganisation de la fonction pour permettre un fonctionnement plus efficient avec le client interne
- Montée en compétence de tout le réseau formation sur les nouvelles modalités de formation, les modes de fonctionnement agiles et l'expertise digitale, avec un focus fort sur la notion d'expérience utilisateur



Deloitte.

Deloitte fait référence à un ou plusieurs cabinets membres de Deloitte Touche Tohmatsu Limited (DTTL), société de droit anglais (« private company limited by guarantee »), et à son réseau de cabinets membres constitués en entités indépendantes et juridiquement distinctes. DTTL (ou « Deloitte Global ») ne fournit pas de services à des clients. Pour en savoir plus sur notre réseau global de firmes membres : www.deloitte.com/about. En France, Deloitte SAS est le cabinet membre de Deloitte Touche Tohmatsu Limited, et les services professionnels sont rendus par ses filiales et ses affiliés.

Deloitte
6, place de la Pyramide – 92908 Paris La Défense Cedex

© 2019 Deloitte SAS – Membre de Deloitte Touche Tohmatsu Limited – Tous droits réservés
Studio Design Paris