PROJET D'ACADEMIE D'ETE EN LIGNE

L'asbl CLL - Centres de Langues, une asbl créée par l'Université Catholique de Louvain (UCLouvain) il y a 35 ans a pour projet la création d'une «académie d'été» entièrement en ligne.

LE PROJET

Développer une académie d'été proposant des formations :
- de court terme (une ou deux semaines) ;
- entièrement en visioconférence (mode synchrone) ;
- à trois publics : enfants (àpd 6 ans) – ados (jusqu'à 17 ans) – adultes (cible 20-45 ans).

L'objectif est de créer un catalogue de formations dans des domaines aussi variés que l'art, la culture, les sciences, les mathématiques, les langues, le développement personnel, les arts créatifs, la communication, la gestion et les finances, l'entrepreneuriat, l'audiovisuel, l'informatique, la cuisine, la santé, etc. Le public-cible premier est francophone.

Il s'agit donc d'une véritable *offre de formation* et non d'une *offre de formateurs* de type « pages jaunes de formateurs » (comme « quelprof » ou « superprof ») dont l'objectif est uniquement de mettre en contact des formateurs avec des clients potentiels.

Ces formations seront assurées par des formateurs expérimentés dans leur domaine de compétence :
- qui souhaitent développer une approche entièrement à distance de leurs formations ;
- qui souhaitent vendre leurs formations en bénéficiant d'un cadre marketing, commercial, logistique et administratif mutualisé.

Le projet est porté par l'asbl CLL – Centres de Langues, déjà active dans le secteur de la formation à distance, notamment à travers sa plateforme dédiée « Visiagora » (www.visiagora.com).
Il repose sur quatre piliers :
- un nouveau site web reprenant l'offre complète ;
- la mise à disposition, pour les formateurs comme pour les apprenants, d'un « Learning hub » dédié ;
- l'utilisation d'outils de visioconférence (dépendant du nombre visé de participants par groupe) ;
- la gestion du projet par une équipe dédiée spécialisée dans le secteur de la formation à distance.

Le projet sera évalué à la fin de cet été et pourra, le cas échéant, se poursuivre pendant l'année académique, en adaptant éventuellement la structure de l'offre.

LES PARTENAIRES (FORMATEURS/ORGANISMES DE FORMATION)

Nous cherchons à proposer le catalogue le plus riche possible de formations pouvant potentiellement intéresser nos publics-cibles. Nous avons déjà défini les grands domaines (voir ci-dessus) mais sommes ouverts à toute proposition.

Étant 100% en ligne, il est essentiel d'apporter une réelle valeur ajoutée par rapport au visionnage d'un « cours » uniquement par vidéo. C'est en cela que l'interactivité et l'utilisation de notre « Learning hub » sont essentiels.

Le principe est que vous puissiez nous proposer un ou plusieurs module(s) de formation donné(s) par un(e) expert(e) de la matière enseignée. Chaque module doit être 100% à distance et d'une durée de une à deux semaines (la durée habituelle pour une offre d'été). Le nombre d'heures par jour et les horaires peuvent varier d'un module à l'autre.

Vous proposez le coût de ces modules et nous en discutons avec vous pour arriver à une solution qui soit commercialement acceptable. Nous facturerons en effet un prix plus élevé aux clients. L'objectif est donc de trouver un win-win tout en maximisant la chance de vente.

Si vous représentez un organisme de formation, l'accord se fait avec votre organisme à charge pour lui de fournir le service convenu.

CE QUE NOUS METTONS À LA DISPOSITION DU FORMATEUR

- **Un « Learning hub »**
  Cette plateforme donne au formateur les outils nécessaires à l'animation de ses formations : cours en visioconférence avec ou sans tableau blanc, espace privatisé pour partager des supports pédagogiques avec les apprenants et favoriser le travail collaboratif (mise à disposition de ressources, échanges asynchrones, outils de communication, etc.).

- **Un accompagnement personnalisé**
  Le formateur bénéficie de l'expérience d'une équipe de pédagogues spécialisés dans l'apprentissage à distance pour l'accompagner et/ou le guider dans la digitalisation de ses formations

- **Un marketing sur mesure**
  Un site web présente le catalogue de formations en ligne. Il est constamment mis à jour et animé par une équipe de professionnels de la communication. Par le biais de ce site et de nombreuses campagnes publicitaires, le CLL prend en charge le marketing et la publicité des formations auprès d'un large public résidant sur le territoire belge et les pays limitrophes.
  En étant intégrées dans un catalogue transdisciplinaire, les formations proposées bénéficient en outre d'une visibilité accrue et d'opportunités de cross-selling ; chaque formation pouvant être proposée en complément d'autres formations achetées par les participants

- **Une gestion administrative complète**
  Grâce à sa plateforme dédiée et son équipe administrative expérimentée, le CLL prend entièrement en charge, pour le compte du formateur, les aspects administratifs, logistiques et organisationnels des formations données :
  - mise à disposition du Learning hub pour le formateur ;
  - échanges avec les participants et inscriptions : le formateur retrouve, pour chacune des formations, ses apprenants directement en salle de cours virtuelle, sans se soucier des aspects administratifs ;
  - facturation, paiements et relances ;
  - création et organisation des groupes d'apprenants ;
  - support technique pour les formateurs et les apprenants.

EN PRATIQUE…

- Le CLL va créer une académie en ligne proposant un catalogue de formations réalisées uniquement en visioconférence. Une nouvelle identité est développée pour ce projet.
- Le CLL va créer un site web qui reprendra le catalogue et permettra des inscriptions en ligne.
- Le CLL va travailler avec des formateurs internes pour certaines matières scolaires, comme les langues.
- Nous cherchons des partenaires externes (formateurs ou organismes de formation) qui peuvent nous proposer des modules de formation pour élargir le catalogue du projet.
- Les formateurs/organismes de formation proposent un/plusieurs module(s) à un prix défini (ttc). Le CLL définit avec le formateur le nombre minimal et maximal de participants à un cours.
- Le CLL n'est redevable d'aucun frais de préparation des formations. La formation sera payée au formateur uniquement si elle a lieu.
- Le CLL met gratuitement à disposition du formateur un accès à son Learning hub. Le formateur s'engagera à utiliser cet outil pour mettre tout matériel pédagogique nécessaire à sa formation. Ce matériel demeurera la propriété du formateur.
- Le CLL prend en charge les aspects administratifs, marketing et commerciaux du projet, sans coût pour le formateur.
- Le formateur s'engage à nous fournir un descriptif du contenu de sa formation, une photo représentant au mieux sa formation (si possible), idéalement le profil succinct du formateur (avec photo).
- Le formateur autorise le CLL a utiliser ce matériel pour toute action promotionnelle/commerciale dans le cadre de l'accord conclu. Il participe au développement de matériels de promotion de ses propres modules de formation (ex. : petite vidéo de présentation sur Instagram®).
- Nous envisageons un système de «parrainage» qui permettra à tous nos partenaires de bénéficier d'une commission sur toute formation qu'ils pourraient «vendre» à leur réseau (sauf langues et matières scolaires).
- Le contenu de la formation appartient au formateur.
- Les données des clients et les outils mis à disposition (Learning hub, site web) appartiennent au CLL.
- Nous signons une convention de collaboration qui reprend les termes de notre accord.

EXEMPLE D'ACCORD ENTRE LE CLL ET UN FORMATEUR/ORGANISME DE FORMATION

- Un organisme propose une formation pour des jeunes adultes.
- La formation se fait en 1 semaine, à raison de 2 heures par jour (soit 10 heures) et est accessible à un groupe de minimum 4 et maximum 10 participants. Cette formation est proposée les 13 et 27 juillet.
- Le programme de formation est créé par le formateur.
- Tout le matériel de la formation (slides, vidéos, documents, liens web, etc.) est préalablement mis à disposition par le formateur sur le Learning hub du projet.
- Dès qu'il y a 4 inscrits à une session, la formation est confirmée au formateur.
- Les participants reçoivent un accès au Learning hub où ils trouveront le programme de leur formation, le matériel de cours, les liens vers du matériel ou des ressources complémentaires et le lien vers la plateforme d'enseignement en visio (Zoom, Visiagora, Teams par exemple).
- Le CLL prend en charge tous les aspects administratifs du projet ainsi que le coût et la gestion des différentes plateformes.
- Le formateur adresse sa facture au CLL après la formation.

PROCHAINE ÉTAPE

Si ce projet vous intéresse, merci de prendre contact sans tarder avec Florence Baily (f.baily@cll.be, 0495 46 26 21).