

► La didactique doit rester la base de l'enseignement et ne pas céder à l'informatique

# L'«e-learning» entre dans l'âge de raison

L'«e-learning» (enseignement électronique notamment par internet) n'est pas la panacée annoncée mais demeure un outil parfois très utile.

Philippe D. Monnier \*

Il y a quelques années, le soussigné avait assisté à une série de démonstrations sur l'enseignement par internet: plusieurs spécialistes étaient en extase car le net allait bientôt permettre de retransmettre des cours en temps réel dans le monde entier.

«Plus besoin de se déplacer dans les amphithéâtres et même les étudiants les plus démunis auront accès au savoir enseigné dans des universités prestigieuses telles MIT, Wharton ou Yale» affirmaient ces fêrus de technologie.

En fait, il apparaissait que l'enseignement par internet avait certainement des atouts de taille mais qu'il devait prendre

en considération les trois éléments suivants avant de connaître un succès significatif:

1) le simple fait de retransmettre par internet des cours mortellement ennuyeux impartis dans des amphithéâtres universitaires n'allait certainement pas rendre ces cours passionnants;

2) la majorité du savoir des meilleurs établissements universitaires est depuis très longtemps accessible à tout un chacun, notamment sous forme de livres.;

3) la valeur ajoutée d'une université (et plus généralement de l'enseignement de base) n'est pas seulement la matière enseignée, mais également les interactions humaines entre les élèves, la renommée de l'établissement ainsi que le réseau d'anciens élèves.

Suite à la frénésie initiale, l'industrie de l'«e-learning» semble avoir considérablement mûri.

Par exemple, à l'occasion d'un récent First Tuesday à Genève, l'«e-learning» a été présenté sans équivoque non plus comme une panacée capable de se substituer à toutes les autres méthodes d'enseignement, mais comme un outil qui apporte dans certains cas des réponses intéressantes aux besoins de formation.

A cet égard, Roland Sauter, directeur de STS ([www.sts.ch](http://www.sts.ch)), une société spécialisée dans la formation en management de projets, a très bien résumé comme suit les quatre enseignements qu'il a tirés de son expérience d'e-learning:

1) la didactique – plutôt que des considérations purement techniques ou informatiques – doit rester la base de l'enseignement;

2) le «e-learning» doit être combiné avec la présence de formateurs en chair et en os;

3) la motivation demeure un élément essentiel; pour cette rai-

son, l'interactivité et le support du télé-tutorat doivent être exploités à fond;

4) l'enseignement ne doit pas seulement se faire dans le cadre d'un cours délimité dans le temps mais doit accompagner les apprenants tout au long de leur vie professionnelle, notamment pas le biais d'outils de référence.

**En d'autres termes, l'«e-learning» doit à la fois tabler sur les atouts spécifiques du net (interactivité, personnalisation, environnement multimédia, accès mondial, mises à jour aisées...) et être combiné avec des méthodes hors ligne pour pallier aux faiblesses intrinsèques de l'internet tout en étant strictement subordonné aux besoins de formation ●**

\* Directeur d'Eureka Cybertrading SA ([www.EurekaGroup.net](http://www.EurekaGroup.net); cybermarchands et conseillers stratégiques en e-business).

## e-teach.ch pénètre le marché du téléenseignement interactif

E-teach sàrl ([www.e-teach.ch](http://www.e-teach.ch)) est une start-up vaudoise fondée en 1999 dans le but de commercialiser les fruits d'un projet de développement financé par Edipresse, PubliGroupe, la BCV ainsi que la CII (Commission pour la technologie et l'innovation). Interview express de Pierre Küffer, fondateur d'e-teach sàrl et professeur à l'Ecole d'ingénieurs du canton de Vaud.

**Pourriez-vous présenter votre produit?**

Notre produit est une plateforme informatique destinée à la formation à distance par internet. Il s'agit en fait d'une boîte à outils qui s'installe sur les systèmes informatiques standards et sur laquelle nos clients bâtissent leurs propres contenus de formation.

Nous avons nous-mêmes développé notre produit. Il est vendu sous forme de licence (environ 55.000 francs pour un nombre illimité d'utilisateurs simultanés); en plus, nous proposons un contrat annuel de maintenance (15% du prix de la licence) qui comprend les mises à jour futures ainsi que le support technique.

**Avez-vous d'autres activités qui gravitent autour de ce produit?**

Nous intervenons également en tant que conseillers en formation pour aider nos clients à définir une stratégie de déploiement de la formation. En plus, nous participons, avec nos clients, à la création du contenu de formation.

**Quels sont les effectifs d'e-teach sàrl?**

Nous sommes huit. Trois personnes s'occupent, entre autres, des aspects commerciaux; le reste de l'équipe est constitué d'ingénieurs fortement impliqués dans la formation.

**L'internet est encore assez lent. Pourquoi ne pas utiliser également le support CD-ROM?**

Comme notre système permet, entre autres, le suivi en temps réel des apprenants, nous devons avoir recours à un support facilement inscriptible. En outre, la vitesse de téléchargement n'est généralement pas un problème dans le cas des intranets; en ce qui concerne l'internet et les extranets, les utilisateurs ont la possibilité d'activer une option pour télécharger à l'avance tous les contenus «lourds» tels les clips vidéo.

**Qui sont vos clients?**

Nos clients sont principalement de grands groupes français (Bouygues, Lancôme, etc.) et américains.

En Suisse, nous comptons PubliGroupe, la BCV, eivd, l'Etat de Vaud et l'administration fédérale parmi nos clients.

**Etes-vous à la recherche de fonds pour pouvoir croître très rapidement, imposer votre produit comme un standard et bénéficier d'importantes économies d'échelle?**

Pour l'instant, nous avons concentré nos efforts pour développer notre produit et notre succès a dépassé nos espérances; j'avoue que nous n'avons pas encore arrêté une stratégie pour la suite ●