

COMPÉTENCE

CIMI : de la stratégie de la maintenance aux robots Stäubli

Outre l'ouverture d'un nouveau centre à Lyon, l'organisme de formation spécialisé dans l'industrie présente des nouvelles formations sur les méthodes de maintenance ou des nouvelles techniques. Il propose également des prestations d'évaluation de compétences. Le point.

« Nous venons d'ouvrir un second centre de formation à Lyon. Cela est important pour l'offre Interentreprise, notamment pour toutes les formations sur le management de la maintenance. Nous présentons donc une offre plus importante de formation sur la région du Sud-Est. » déclare Stéphane Le Gall, directeur du Cimi. Par ailleurs, l'établissement continue son développement important dans la formation en robotique. De plus, il propose une formation sur l'Internet des Objets avec le centre de recherche technique de la région Centre, le CRESITT¹ spécialisé dans l'électronique. Enfin, sa plateforme d'évaluation de compétences techniques à distance a pris forme.

Parmi ses nouvelles formations continues sur la maintenance industrielle, figure la formation « Définir sa stratégie de maintenance » dans le module « Méthode et management ». Innovante, elle est une formation action. Le groupe de travail qui participe à cette formation élabore sa stratégie de maintenance. Donc ses parti-

1. Centre régional en électronique et systèmes pour l'innovation par les transferts de technologies dans l'industrie.



cipants ne font pas qu'apprendre mais ils définissent leurs stratégies en temps réel pendant le temps de leur formation. Cette formation est destinée à des responsables devant mettre en place une stratégie de maintenance et ceux coconstruisent avec le groupe leurs propres stratégies. Pour Stéphane Le Gall, « Cela est pratiquement une séance de coaching de maintenance car les professionnels arrivent avec leurs propres problématiques et environnements. »

Les autres nouveautés concernent les modules techniques qui suivent l'évolution des matériels. L'une porte sur une nouvelle famille de robots, notamment celles de la marque Stäubli.

En outre, la formation « Planification, préparation et ordonnancement en maintenance » regroupe des formations qui étaient proposées séparément. Stéphane Le Gall note à ce propos : « Des stagiaires étaient intéressés par ces trois domaines de méthode de maintenance et ne pouvaient pas suivre ces 3 formations dans l'année. Donc nous avons changé le packaging. Nous nous sommes rendus compte que les personnes des départements de maintenance ont des difficultés à se déplacer et à prendre du temps pour se former ». Quant à la nouvelle formation « AMDEC : processus et moyen de production », elle a connu des changements dans l'animation pédagogique. Les cas ont été réadaptés pour une meilleure compréhension et l'étude en groupe. Le directeur du Cimi remarque : « Nous avons

donc rendu cette méthode plus attractive et améliorer les travaux de groupe afin que les gens ne voient pas que la théorie de la méthode mais la réalité. » Ces formations s'adressent aux responsables et techniciens des départements de méthodes de maintenance.

Si le Cimi propose deux types d'offres de formation inter et intra entreprise, certaines formations ne sont pas proposées en inter entreprise car cela nécessite de réaliser des profils de personnes et d'adapter les formations adaptées à ces profils. Des formations ont été ainsi développées sous forme de projet pour des clients et sa population de techniciens de maintenance a été qualifiée. La nouvelle formation intra sur demande, Certification Technicien de maintenance, en est un exemple.

DES FORMATIONS À L'ÉVALUATION

Une autre prestation concerne l'évaluation de compétences. Ainsi, un système d'évaluation à distance utilise une plateforme à distance développée sur un module de gestion à distance « Open source » Moodle. Cela nous permet d'avoir son propre système. Mais le Cimi l'a réalisé pour un client : des batteries de tests ont été réadaptées par rapport à son environnement et peuvent être gérées en autonomie. Comme la plateforme est « open source », l'organisme de formation lui a transféré les droits. Maintenant, le client est autonome. Il peut ainsi tester des personnes en poste et les faire évoluer.

Pour les projets importants de clients en cours, les prestations peuvent être effectuées en face à face. Mais cela demande une logistique plus complexe et fait appel à certains formateurs et à un gestion de planning élaboré chez les clients. Cela est donc possible pour des populations supérieures à 50. Il faut savoir que quand un technicien est testé sur plusieurs technologies, les évaluations peuvent durer environ une journée par technicien. L'analyse des compétences et la définition de ses possibilités en termes de développement sont alors approfondies. Le plan est ensuite construit. Ainsi, à la fin de la prestation, une évaluation des acquis peut être effectuée pour montrer les évolutions. Après, l'entreprise peut utiliser un système de VAE ou de validation (interne).

Par ailleurs, Stéphane Le Gall constate : *« Aujourd'hui, il existe des problèmes de compétences au niveau de la maintenance car il y a une vraie pénurie du personnel. De plus, s'ajoutent les difficultés à comprendre les compétences des personnes. Il faut reconnaître que les personnes ont oublié parfois les notions du diplôme initial en termes de compétences réelles. Ainsi, il y a un véritable besoin de valider les compétences de leur personnel. »*

UN CENTRE DE FORMATION EXPÉRIMENTÉ

Or le Cimi se distingue des autres organismes de formation par son expérience importante de 37 ans. Chaque année, elle ouvre près de 500 sessions. Le directeur du Cimi explique sa vraie problématique actuelle : *« Beaucoup d'organismes ont des catalogues mais ce sont surtout des catalogues d'appel pour faire des formations intra-entreprise. Peu de professionnels ont, en effet, une vraie gestion inter-entreprise dans le domaine de techniques de maintenance et présentent une offre réelle avec des ouvertures, des dates et des prix affichés comme dans le catalogue du Cimi. »* De plus, l'organisme est précurseur car il a créé les formations actions dans les

Le Cimi propose des formations en robotique.



© DR

années 80 où les professionnels sont mis en situation. Leurs objectifs : acquérir des compétences pour transférer des compétences très rapidement.

Etant interprofessionnel, l'organisme présente l'avantage d'avoir une clientèle issue de tout horizon. Quand les stagiaires participent aux formations, ils rencontrent des personnes provenant de secteurs professionnels différents. Ils s'échangent alors souvent des coordonnées et leurs problématiques.

Autre point fort du Cimi : sa compréhension globale de la maintenance. L'organisme dispose de spécialistes de tel type d'industrie ou de technologie. Sa transversalité dans l'industrie et les compétences lui permettent de proposer, dans ses catalogues, de couvrir des domaines qui vont à la fois des méthodes de l'organisation de la production et de la maintenance jusqu'aux technologies concernant la mécanique, l'hydraulique, l'automatisme, la robotique et les réseaux.

En outre, le Cimi présente les avantages de disposer d'une compréhension d'accueil et un taux d'ouverture important. Chaque société qui établit son plan peut se reposer sur son catalogue qui a été diffusé fin septembre. En octobre dernier, le Cimi avait déjà enregistré des demandes pour 2020.

« Notre centre de formation est agréé par Stäubli. »
Stéphane Le Gall,
directeur du Cimi

De plus, ses partenaires dans les formations sont institutionnels : Afnor Compétences notamment dans le management de la maintenance et la maîtrise de l'énergie et le fabricant de robots, Stäubli. Stéphane Le Gall indique : *« Notre centre de formation est agréé par Stäubli. Cela leur permet d'avoir un centre de formation, notamment sur une partie plus à l'Ouest de la France. »*

Quant à la clientèle du Cimi, elle peut être un grand groupe ou une PME. Les clients les plus importants au niveau du chiffre d'affaires sont les grands groupes et l'agroalimentaire. Les prestations de l'organisme de formation couvrent donc différents secteurs : agroalimentaire (sucreries), cosmétique, automobile, construction d'équipements, caoutchouc, construction paramilitaire et militaire, énergie. Quant à l'accompagnement des stagiaires, il dépend du statut de la prestation : inter ou intra entreprise. Dans l'intra entreprise, les accompagnements peuvent être particuliers. Ils feront alors l'objet de négociation. Dans l'inter entreprise, chaque stagiaire reçoit avant les stages des questionnaires qui leur permettent de positionner leurs attentes. Après leurs stages, ils ont accès à un système de communication avec le Cimi pour éventuellement reposer des questions.

En formation continue, les problématiques que rencontre le Cimi, sont variées car cela dépend des stages, des situations et des problèmes. Aujourd'hui, il y a un manque crucial à la fois de personnel et de compétences dans le département de maintenance. Les attentes du client sont donc de développer en un temps court une compétence nécessaire quasiment exploitable à l'emploi la semaine suivante. L'organisme fournit donc des réponses précises pour des cas où les professionnels présentent des manques ou des lacunes sur certaines actions ou technologies. ●

Valérie Brenugat