

Roger Courtois*

L'industrie nationale des matériels et services audio-visuels à but didactique a spéculé au cours des dix dernières années sur les énormes potentialités du marché français tant au niveau de l'enseignement public ou privé que de la formation permanente : ses espérances ont été quelque peu déçues.

Mais somme toute cette situation du marché intérieur n'est pas anormale : l'absence fréquente de ces nouvelles techniques dans les processus d'enseignement ou de formation, pour regrettable qu'elle soit, ne met pas en péril économique et social le système pédagogique en place.

Toute autre est la situation des pays en voie d'industrialisation confrontés à une demande intérieure de formation générale et professionnelle sans commune mesure avec l'offre disponible de pédagogues. Aussi les importations de biens d'équipement y sont-elles particulièrement bien accueillies quand elles s'accompagnent d'une assistance technique et d'une formation professionnelle sérieusement élaborée.

De là vient l'idée de fonder, au moins dans une première phase, le développement du secteur audiovisuel à but didactique sur le marché de la formation professionnelle pour une clientèle étrangère. La formation dont il sera donc question dans la suite de cet article est de nature professionnelle : ce type de formation vise à acquérir moins des connaissances qu'une aptitude à exercer un métier ou une activité professionnelle précis. Généralement courte elle s'adresse le plus souvent à la « base » plutôt qu'à une seule élite. Enfin elle revêt un caractère opérationnel parce que liée par exemple à l'exportation d'un système de biens d'équipement donné dans une partie du monde donnée.

Les « outils » ou les « moyens audiovisuels » de formation auxquels il sera fait référence recouvrent aussi bien des matériels que des programmes réalisés sur des supports (transparents, diapositives, films, cassettes vidéo, ...) normalement induits par le matériel de lecture choisi. Dans les exportations, thème prioritaire du 7^e plan, les biens d'équipements prennent une place grandissante. Or, dans la vente de ces derniers, l'un des volets les plus importants des contrats est constitué par la « formation et l'assistance technique » et dans un ordre d'idée voisin il convient de souligner la qualité requise de l'information sur les matériels (notices descriptives, d'exploitation et de maintenance).

DES "OUTILS" DIDACTIQUES POUR LE TIERS MONDE

Des « outils » bon marché et souples

Or, à l'expérience (d'exportateurs malheureux) un constat s'impose : les seules méthodes classiques (notices écrites, formation sur le tas ou au tableau noir) deviennent insuffisantes pour répondre aux exigences de plus en plus grandes des clients étrangers (et notamment des pays en voie d'industrialisation); ceux-ci demandent désormais explicitement à acquérir moins des « heures » de formation que des « méthodes et des outils » didactiques faisant largement appel aux moyens d'enseignement audiovisuels modernes. Les exportateurs français, en nombre encore trop restreint, qui ont pris conscience de ces nouvelles données du marché et qui ont la volonté de s'y adapter se heurtent néanmoins à plusieurs problèmes :

- l'absence de véritables règles méthodologiques en matière d'utilisation des techniques audio-visuelles dans la formation;
- une certaine inadaptation de la profession des services audiovisuels (conception et réalisation) plus proche à l'heure actuelle encore de l'artisanat que de la véritable industrie;

- le coût en tout état de cause élevé et justifié de ces services et l'inexistence fréquente de « programmathèques » largement accessibles qui mettent à la disposition des exportateurs un outil immédiatement exploitable.

A ces difficultés liées au « logiciel audiovisuel », s'ajoutent bien entendu pour mémoire celles qui résultent fréquemment du manque de disponibilité d'équipements audio-visuels suffisamment fiables, bon marché et d'exploitation souple.

De la priorité accordée par les pouvoirs publics à l'exportation de biens d'équipement et du constat d'une certaine carence de la France à fournir des systèmes modernes de formation découlent la nécessité d'un effort national tant au niveau des industriels, exportateurs et prestataires de services audio-visuels, qu'au niveau de la puissance publique. Il appartient aux exportateurs de biens d'équipement de maintenir ou renforcer leurs compétitivité, face à une concurrence étrangère qui a de plus en plus recours déjà à des méthodes de formation professionnelle modernes. Il est impératif que les sociétés de services et de conseils en audiovisuel rationalisent leurs méthodes de travail et rendent l'audio-visuel financièrement plus accessible.

Mais une action d'incitation appropriée peut faciliter la réalisation des objectifs précédents; ce sont les contours généraux

d'une telle action de promotion que l'on se propose de décrire ici.

Capitaliser l'expérience acquise

En permettant à des exportateurs de moderniser, compléter, renforcer... leurs outils de formation offerts à l'étranger on pourrait lever tout ou partie des obstacles qui ont été rappelés ci-dessus. On pourrait jeter les bases d'une véritable méthodologie dans l'utilisation des techniques modernes d'enseignement et notamment de l'audiovisuel, et apporter à ces exportateurs exemplaires un soutien financier qui « balaye » leurs dernières réticences.

Il faudrait aussi amorcer la constitution d'une « programmathèque » industrielle nationale et en définitive, accélérer le cheminement des sociétés de services et de conseils en audiovisuel vers la dimension proprement industrielle.

L'exportateur qui s'est résolu à introduire dans ses méthodes de formation des moyens modernes d'enseignement dont des matériels audiovisuel va indubitablement acquérir sur le terrain une certaine expérience dans leur utilisation : il saura en apprécier l'efficacité avec tels clients, les difficultés avec tels autres..., bref il va progressivement se définir des règles utiles. Mais celles-ci seront limitées à son unique domaine technique, au cercle restreint de sa clientèle, aux seuls matériels et supports audiovisuels dont il aura fait choix et de toutes façons elles resteront sa propriété exclusive.

Dans l'hypothèse où un nombre suffisant d'opérations promotionnelles est lancé, on peut envisager d'en capitaliser les expériences acquises sur le terrain, au sein d'un organisme public à définir. A défaut d'une véritable méthodologie maîtrisant tous les paramètres présidant à l'élaboration des systèmes complexes de formation professionnelle, on peut raisonnablement prétendre tirer de cette capitalisation des règles pragmatiques d'utilisation pédagogiques des techniques audiovisuelles qui seraient mises au service de la collectivité industrielle.

Abaisser les coûts

L'élaboration d'une méthodologie et l'élargissement d'un marché potentiellement important sont les conditions indispensables d'abaissement du coût des services audio-visuels; en attendant, le montant des investissements nécessaires est généralement élevé, au niveau de la

* Chef du Groupe Biens d'expressions et Audio-visuel. Direction Générale de l'Industrie. Paris.

conception et de la réalisation d'aides audiovisuelles à l'enseignement. A supposer même qu'on dispose au départ d'un programme de formation parfaitement défini (cours écrits par exemple) il faudra procéder à un nombre considérable de tâches requérant souvent, pendant des temps relativement longs, les hautes compétences d'une équipe pluridisciplinaire (pédagogues, professionnels du domaine technique concerné, spécialistes culturels du pays client cible, techniciens de l'audiovisuel, artistes, ...). Sans entrer ici dans les détails, disons qu'il est courant de devoir investir des sommes dont l'ordre de grandeur est le million de francs.

Dans ces conditions il n'est pas anormal que des exportateurs même fortement motivés hésitent à consacrer de tels efforts financiers à des systèmes de formation dont ils ne maîtrisent pas par ailleurs toutes les composantes (méthodes, choix des supports...).

Une « programmathèque » industrielle

Dans le domaine de la « formation professionnelle technique » les documents audiovisuels existants et accessibles commercialement sont en nombre très limité et de toute façon très disparates, à cause des choix non coordonnés des supports et de la conception pédagogique qui ont présidé à leur réalisation.

Mais le plus grand nombre (encore modeste) des programmes audiovisuels réalisés chaque année, répond aux besoins exclusifs d'entreprises, avec les inconvénients pour la collectivité industrielle que nous avons soulignés à propos de règles et méthodes pédagogiques.

Or, dans tous ces programmes de formation professionnelle il existe une partie non spécifique des matériels fournis par l'entreprise, c'est-à-dire éventuellement récupérable ou « transposable » pour la satisfaction d'autres besoins industriels. C'est encore un objectif de l'action envisagée que de vouloir verser ces programmes « transposables » à un « fonds de programmathèque » national commun, sous certaines réserves de négociations de droits.

Cette « programmathèque » mettrait à la disposition des exportateurs désireux de répondre aux sollicitations des clients étrangers des documents immédiatement utilisables. Il leur serait bien entendu loisible de réaliser de nouveaux programmes mieux adaptés, les premiers constituant quand même une base de référence à partir de laquelle l'industriel se proposerait de « faire mieux ».

Service et conseil audiovisuel : vers une dimension industrielle

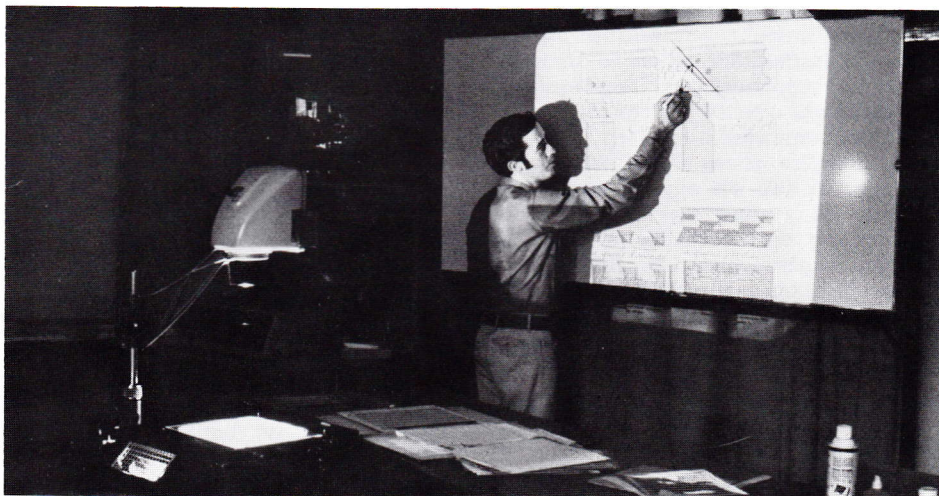
Dans le domaine audiovisuel on peut, comme en informatique, distinguer le matériel et les sociétés de services et de conseils. D'artisanales qu'elles étaient, dans le domaine informatique, il y a encore une dizaine d'années on sait ce qu'elles sont devenues depuis : une industrie à part entière présentant une forte valeur ajoutée, créatrice d'emplois hautement qualifiés, génératrice de profits importants.

Le « service audio-visuel » est précisément à l'heure actuelle dans l'état où se trouvait le « service informatique » à ses débuts et l'on peut prévoir pour celui-là

Matériels audio-visuels constituant des « outils pédagogiques »

Différentes Techniques

	image fixe	image animée	son	vidéo	Divers
Différents matériels Production	appareils photo	caméra cinéma	micro (y.c. micro sans fil)	caméra vidéo télécinémas et analyseurs d'images fixes	supports vierges éclairage
Diffusion	rétroprojecteurs et matériel de fabrication de transparents		magnétophones électrophones et platines tourne-disques	magnétoscopes régie	système de synchronisation de projections (généralement sonorisées)
	épiscopes projecteurs de diapositives	projecteurs	récepteurs radio amplificateurs anceintes électro-acoustiques	projecteurs de télévision récepteurs de télévision	télédiffusion
Divers	écran	écran			
	visionneuses	visionneuses, tables de montage	laboratoires de langues mixage-son	matériel de distribution, amplificateurs, appareils de synchronisation, antennes	pièces de maintenance



Mieux visualiser les procédés techniques avec l'audiovisuel.

un développement tout aussi spectaculaire. En effet, et pour rester dans le domaine des exportations les « outils audiovisuels de formation » (et principalement les programmes) ne sont pas seulement susceptibles de faciliter la vente de biens d'équipements mais ils constituent en eux-mêmes des biens exportables générateurs de profits importants.

Au niveau des travaux de conception d'un système complet de formation (par exemple un centre de formation professionnelle intégrant matériels, programmes et méthodes de formation), ce que nous pourrions appeler « l'ingénierie de formation », une remarque analogue peut être faite : nombreux sont les organismes français et étrangers qui seraient prêts à payer cher de l'ingénierie de formation, sous réserve toutefois que les organismes prestataires de services apportent les preuves de leur compétence (c'est-à-dire avant tout une méthodologie de la formation).

Vers une « formation de masse »

On a souligné une évolution sensible des besoins en formation des pays en voie

d'industrialisation ressentis dans la plupart des branches de l'industrie : accroissement de la demande de formation et changement de nature de la demande (évolution vers la formation de masse par opposition à la seule formation d'une élite, besoin d'acquisition de méthodes de formation).

Les exportateurs français de biens d'équipement ont été mis en garde contre les dangers d'un manque de compétitivité au niveau des prestations de formation et d'assistance technique.

Enfin, l'accent a été mis sur l'importance économique que sont appelés à prendre les services audiovisuels de formation (ingénierie et programmes) particulièrement à l'exportation. Si le « logiciel audio-visuel » a été privilégié par rapport au « matériel » c'est en quelque sorte pour contrebalancer une tendance excessive en sens contraire de la plupart des agents économiques concernés et notamment les utilisateurs : en réalité l'un ne va pas sans l'autre et l'on peut affirmer que favoriser le développement de l'industrie du matériel sans favoriser le développement parallèle du logiciel est un non sens.

R. C.