

Questionnaire de recueil des savoir-faire à transférer

Service « Transfert clé en main » — conduit par l'agent IA Magnus dédié

Ce questionnaire alimente le module « Captation du savoir ». Il est rempli en ligne avec l'agent Magnus, seul ou en binôme avec le repreneur désigné. Les réponses structurent le corpus de savoirs qui sera formalisé et versé à la bibliothèque documentaire de l'entreprise (GED).

1. Identification

Senior concerné (prénom, nom) :

Poste / fonction :

Site :

Ancienneté :

Domaine de savoir-faire visé :

Repreneur désigné (si connu) :

Date de la session :

2. Cartographie du domaine de savoir-faire

Objectif : cerner ce que vous savez faire que personne d'autre ne maîtrise complètement.

2.1 — Décrivez en vos mots le domaine concerné (activité, équipement, client, procédé...).

2.2 — Quelles sont les 3 à 5 situations où l'entreprise vous sollicite « parce que c'est vous » ?

2.3 — Que risque concrètement l'entreprise si ce savoir-faire disparaît demain ?

☐ Arrêt de production ☐ Perte de clients ☐ Non-conformité / qualité ☐ Surcharge des équipes ☐ Autre :

2.4 — Ce savoir-faire est-il déjà documenté quelque part ?

☐ Oui, à jour ☐ Oui, partiel / obsolète ☐ Non ☐ Je ne sais pas

Si oui, où (GED, classeur, dossier partagé, tête du senior...) ?

3. Le savoir tacite — ce qui n'est écrit nulle part

Objectif : faire émerger les règles implicites, les « trucs », les signaux faibles que l'expérience seule détecte.

3.1 — Racontez une situation réelle où vous avez évité un problème « parce que vous le sentiez ».
Qu'est-ce qui vous a alerté ?

3.2 — Quels sont les signaux, bruits, odeurs, comportements ou indices que vous repérez instinctivement ?

3.3 — Quelles erreurs font systématiquement les débutants sur ce domaine, et comment les évitez-vous ?

3.4 — Y a-t-il des règles non écrites (fournisseurs à éviter, réglages « officiels », ordres de priorité réels...) ?

3.5 — Qui sont vos interlocuteurs clés, en interne et en externe, et que vous apporte chacun ?

4. Criticité et urgence de transmission

4.1 — Niveau de criticité du domaine pour l'entreprise :

☐ Vital (arrêt d'activité) ☐ Fort (dégradation majeure) ☐ Modéré ☐ Faible

4.2 — Combien de personnes, à part vous, maîtrisent ce domaine ?

☐ 0 ☐ 1 ☐ 2 à 3 ☐ Plus de 3

4.3 — Horizon de départ envisagé ou connu :

☐ < 12 mois ☐ 1 à 2 ans ☐ 2 à 3 ans ☐ > 3 ans ☐ Non déterminé

4.4 — Selon vous, combien de temps faut-il à un repreneur compétent pour devenir autonome ?

☐ < 3 mois ☐ 3 à 6 mois ☐ 6 à 12 mois ☐ > 12 mois

5. Organisation de la transmission

5.1 — Quel format de transmission vous semble le plus efficace pour ce domaine ?

☐ Binôme terrain ☐ Sessions cadrées + supports ☐ Vidéos commentées ☐ Documentation écrite ☐ Combinaison

5.2 — Quelles périodes ou événements sont incontournables pour apprendre (clôtures, pics d'activité, maintenances...) ?

5.3 — Quelles contraintes faut-il respecter (sécurité, habilitations, confidentialité, clients sensibles) ?

5.4 — Comment saurez-vous que le repreneur est prêt ? Donnez 2 ou 3 « mises en situation » qui prouveraient son autonomie.

6. Engagement et cadre

6.1 — Souhaitez-vous rester joignable après la transmission (mission de conseil, astreinte courtoisie...) ?

☐ Oui, volontiers ☐ Oui, encadré contractuellement ☐ Non ☐ À discuter

6.2 — Points d'attention, réticences ou conditions que vous souhaitez poser avant de démarrer :

Fait à :

Le :

Signature du senior :

Validation de l'agent Magnus :

Après validation, l'agent Magnus structure ces réponses en corpus de savoirs, génère la bibliothèque de fiches (formalisation documentaire) et planifie les 12 sessions de binôme avec le repreneur.