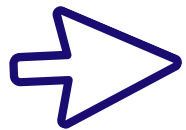


Formation des salariés intérimaires



Partie 1 : Analyse des besoins et enjeux des ETTI

Partie 2 : La formation comme solution adaptée aux besoins des entreprises et des publics ETTI

Réunion FEI- le 10 avril 2024



FPETT

Sommaire

**La formation comme
élément de différenciation**



**Les ressources et données pour
définir une stratégie de
développement de la formation**



**La plus value pour chacun des
acteurs**



**Les critères de choix
d'un dispositif de
formation**



La formation comme élément de différenciation

Faire le choix de l'ETTI

- L'investissement formation des ETTI est 2 fois supérieur à l'obligation légale
- Des moyens supplémentaires par rapport aux ETT (PIC IAE, forfaits majorés, langues et compétences..)
- Une réelle expertise sur le champ de la formation (dispositifs, ingénierie financière, ingénierie de parcours...)
- Possibilité d'un statut salarié en formation (dans le cadre des dispositifs de branche CIPI - CDPI)
- Les publics éligibles à la clause d'insertion
- Engagement sociétal des entreprises en faveur des publics plus éloignés de l'emploi (tutorat en formation)
- Une connaissance des partenaires de l'emploi et la formation
- Une activité entièrement centrée sur l'insertion professionnelle des personnes en difficulté
- Un suivi et un accompagnement social et professionnel, pendant et en dehors des missions.



QUIZZ

Quel est selon vous le dispositif de formation le plus plébiscité dans le travail temporaire

CPRO

CIPI

CDPI

POEC

SEND



QUIZZ

Sur le nombre total de CIPI, quelle est la part réalisée par les ETTI?

20%

moins de 10%

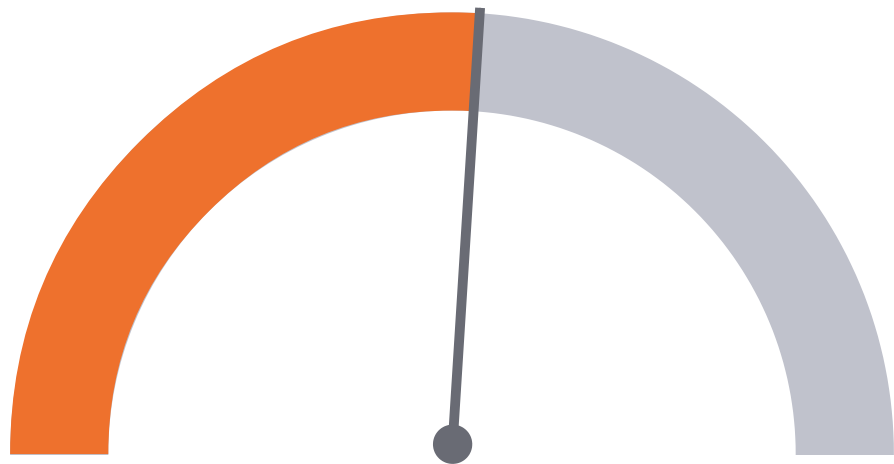
Plus de 50 %

30%

SEND



**52% des CIPI sont
portés par les ETTI**



FPETT



QUIZZ

Sur la part totale des CIPI-CDPI réalisés par le Travail Temporaire, quel est le pourcentage réalisé par les ETTI ?

20%

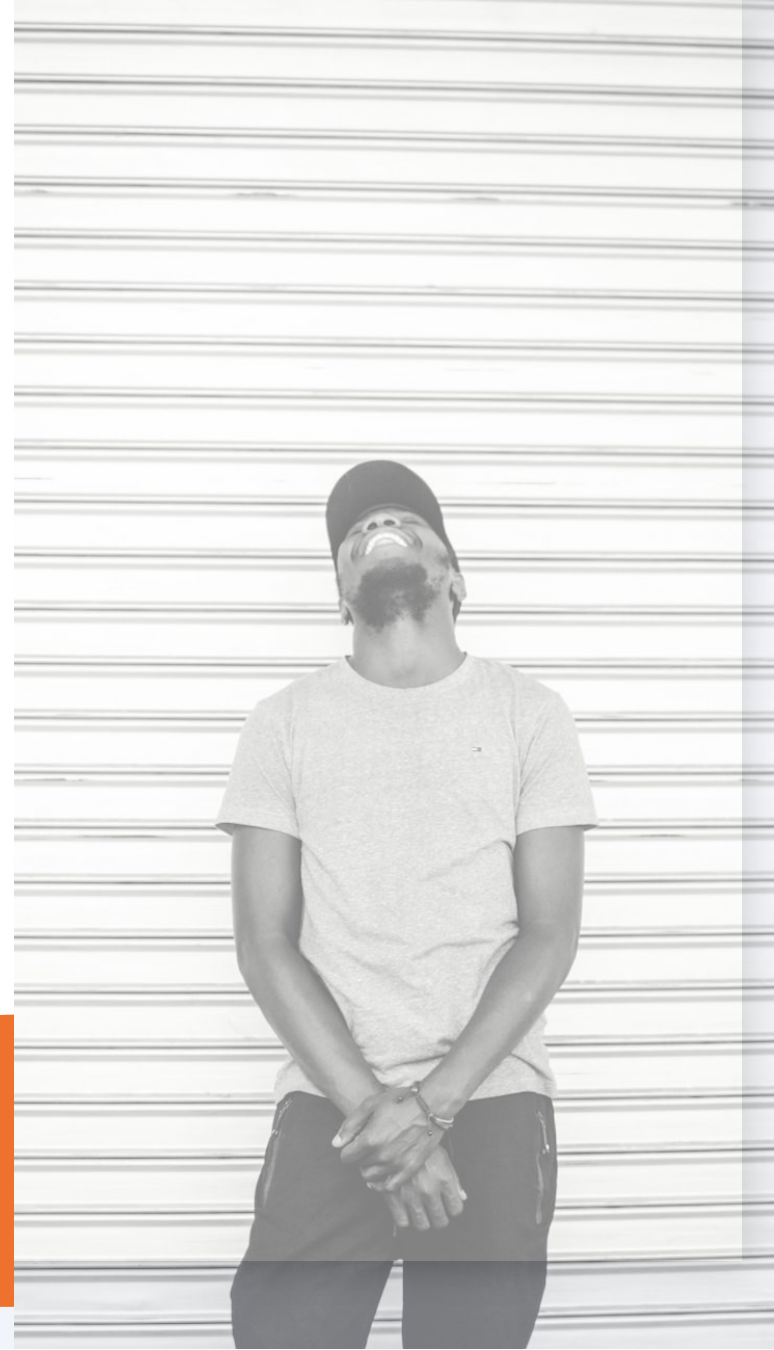
Près de 40%

50%

SEND



**38% des CIPI - CDPI
sont portés par les
ETTI**



Données CIPI-CDPI 2023 par Région

Région	CDPI	CIPI	Total	Nombre d'ETI FEI	Part de la Région
Provence-Alpes-Côte d'Azur	246	630	876	27	21%
Ile-de-France	343	478	821	48	20%
Pays de la Loire	143	330	473	19	12%
Grand-Est	193	199	392	29	10%
Hauts-de-France	227	160	387	14	9%
Auvergne-Rhône-Alpes	96	122	218	24	5%
Normandie	103	67	170	12	4%
Bretagne	47	117	164	11	4%
Occitanie	55	99	154	13	4%
DROM-COM	41	92	133	2	3%
Bourgogne-Franche-Comté	41	65	106	15	3%
Nouvelle-Aquitaine	84	21	105	17	3%
Centre-Val de Loire	28	40	68	10	2%

Les ETI représentent 3% de l'activité Travail temporaire
Les ETI réalisent 38% des CIPI CDPI



1/ Plus-value de la formation

Qu'apporte la formation dans le cadre d'une démarche commerciale ?

Vos propositions ...



1/ Plus-value de la formation dans une démarche commerciale

Qu'apporte la formation dans le cadre d'une démarche commerciale?

- Participer au développement des compétences des salariés intérimaires
- Se différencier de la concurrence
- Répondre à une problématique client
- Gagner des parts de marché
- Trouver des leviers de rentabilité
- Construire une relation de gagnant gagnant
- Se positionner comme un partenaire capable d'apporter une solution RH globale
- Anticiper la saisonnalité



1/ En synthèse : plus-value de la formation pour l'EU et pour l'ETTI

Pour les EU

- Pénurie de candidats (diversifier le recrutement)
- Accompagnement resserré / Suivi individualisé
- Définition commune des compétences visées
- Des compétences adaptées aux besoins
- Visites régulières
- Sécurise l'engagement client dans le cadre de clauses d'insertion

Pour l'ETTI

- Permettre aux publics plus éloignés de l'emploi d'accéder à l'emploi
- Connaissance plus fine des appétences et compétences des candidats (facilite le positionnement en EU)
- Avoir un levier d'engagement et de fidélisation du candidat
- Levier pour la négociation de missions plus longues
- Mobilisation des partenaires





2/ Les ressources et données

Quelles sont les ressources et les données à analyser pour définir une stratégie de développement de la formation ?

Vos propositions ...



Les données à analyser

pour construire votre stratégie formation



Données internes

Vos publics en accompagnement
La stratégie développement de votre enseigne
Les commandes non servies.



Données client :




La structure de votre clientèle (secteurs d'activité)
Les bilans d'activité avec vos clients
L'étude des postes
La démarche RSE de vos clients



Données territoriales et sectorielles :

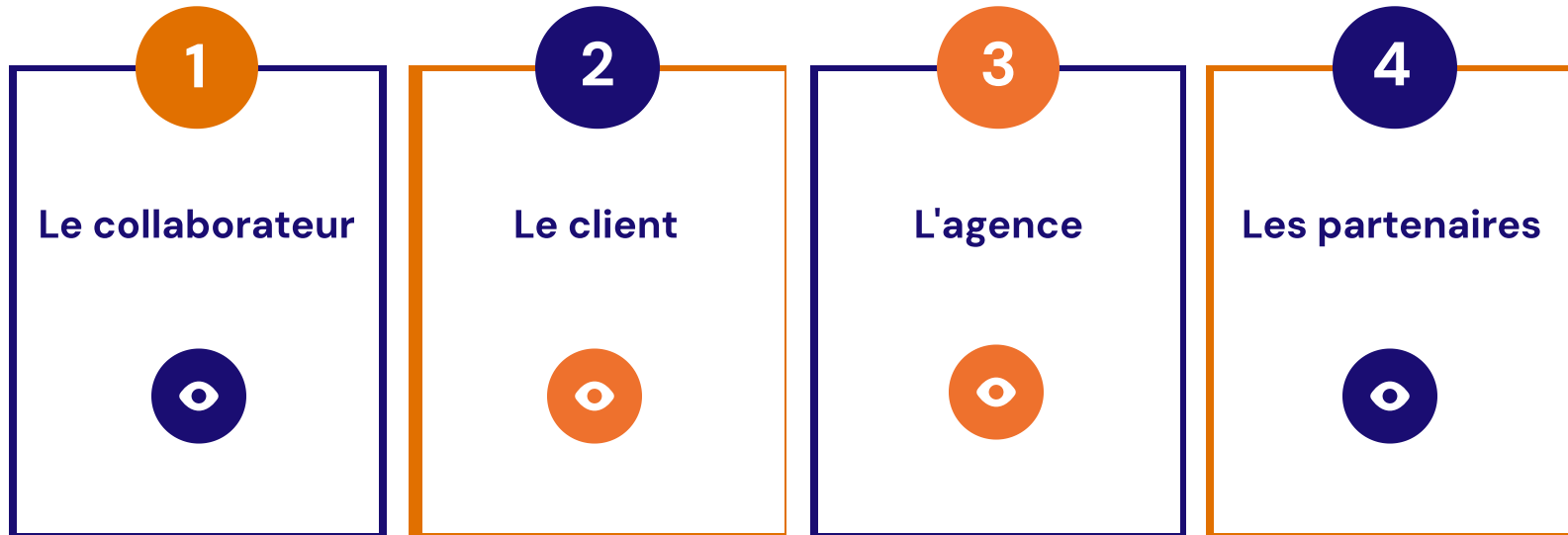
La saisonnalité de l'activité
Grands chantiers (clause d'insertion)
Evolution des emplois
Les partenariats

Les ressources externes

- L'Obsevatoire de l'intérim et du recrutement 
- Le site internet Besoin de Main d'Œuvre de Pôle Emploi 
- Le site internet des Conseils Régionaux
- Le CARIF-OREF 
- Autres sites internet relatifs à l'emploi ou presses gratuites, presses spécialisées..... Journal de la CCI- Actu des Régions



3/ Une action réussie avec l'implication de toutes les parties prenantes



Quels sont les critères à prendre en compte pour choisir le dispositif de formation le plus adapté à votre projet ?

La diversité des dispositifs de formation mobilisables constitue autant d'opportunités de financement mais peut susciter des questions dans le choix du dispositif approprié à votre projet de formation.

- L'objectif de votre formation
- La typologie des personnes à former
- La durée de formation
- La certification/validation
- L'engagement de mission post formation
- Les modalités pédagogiques :
- Le statut de la personne formée :
- L'initiative du projet



Interconnaissances

Réponses souhaitées en amont de la prochaine rencontre :

- Quelle part représente les clauses d'insertion dans le cadre de votre activité ?
- La formation est elle prioritairement mobilisée dans le cadre de la clause d'insertion ?
- Avez-vous des objectifs en terme de volume de formation à financer par rapport à votre masse salariale ?
- A quel moment intervient la formation dans le cadre d'un accompagnement ?



Ressources utiles

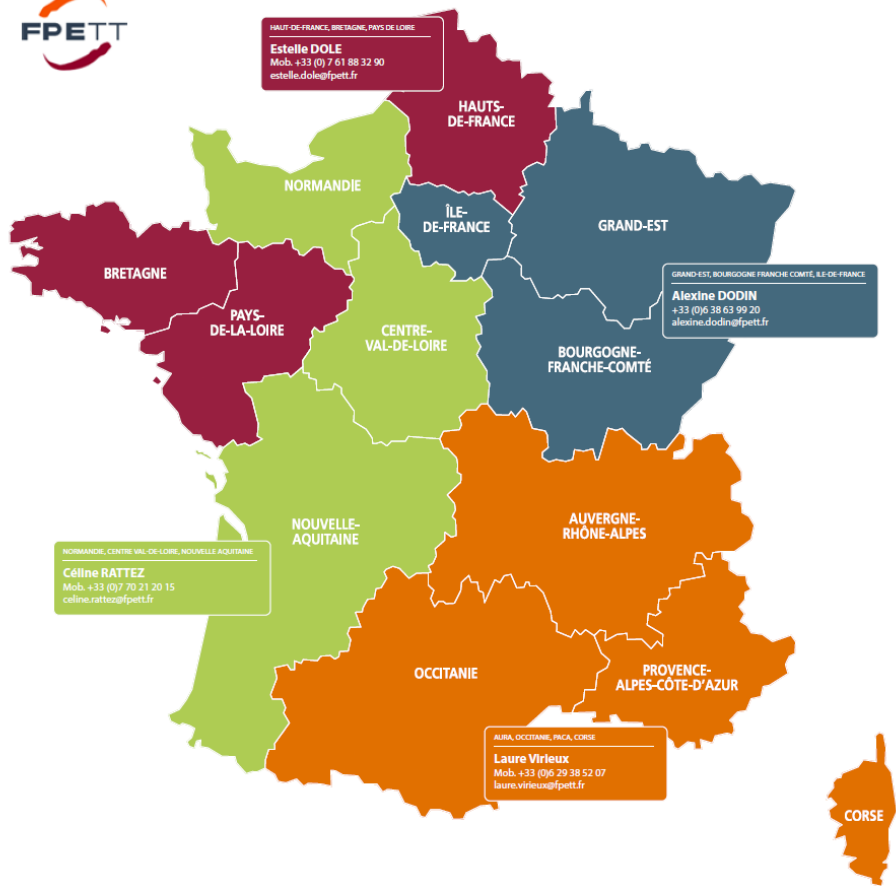
Lien site WEB FPETT : <https://www.fpett.fr/>

Linkedin FPETT 

Liste de vos contacts FPETT 

Contact Pole reconversion : reconversion@fpett.fr





GUADELOUPE, MARTINIQUE, GUYANE

Alexine DODIN +33 (0)6 38 63 99 20 alexine.dodin@fpett.fr	Laure VIRIEUX Mob. +33 (0)6 29 38 52 07 laure.virieux@fpett.fr
--	---

MAYOTTE, LA RÉUNION

Céline RATTEZ Mob. +33 (0)7 70 21 20 15 celine.rattez@fpett.fr	Estelle DOLE Mob. +33 (0) 7 61 88 32 90 estelle.dole@fpett.fr
---	--





Merci !

**Céline Rattiez
et
Estelle Dole**

Chargées de développement et de
partenariats

celine.rattiez@fpett.fr
estelle.dole@fpett.fr

