

**Partie 1 : Analyse des besoins et enjeux des
ETTI – 10 avril 2024**

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

ETTI – 28 mai 2024



ACTUS FPETT



Nouvelles règles de prise en charge dans le cadre des programmes Nationaux

Rappel : publics / actions concernées

- * Mission Jeunes / Garantie Jeunes
- * Personnes en situation de handicap
- * Langue et compétences
- * **Public réfugié (élargissement)**
- * SPOTT
- * Séniors + de 50 ans
- * Allocataires RSA

PRISES EN CHARGE MAJOREES afin de favoriser l'accès à la formation des publics prioritaires



DRF déposée à compter du 1^{er} juillet (NOUVEAU)

Avec cofinancement PIC IAE :

- Forfait CIPI et CDPI de 18€/H
- PIC IAE
- Financement de 30% du reste à charge des actions CIPI / CDPI (salaire, couts pédagogiques, frais annexes)

Sans cofinancement :

- Forfait CIPI et CDPI de 27€/H
- Financement de 30% du reste à charge des actions CIPI / CDPI (salaire, couts pédagogiques, frais annexes)



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

28 mai 2024





Les enjeux de la formation dans le travail temporaire

**Un enjeu légal,
réglementaire**

Un enjeu RH

**Un enjeu de
développement
économique**

Concilier les souhaits d'évolution de vos salariés et les besoins de vos entreprises



La formation pour :

- Sécuriser les parcours professionnels
- Fidéliser les clients
- Acquérir de nouveaux marchés

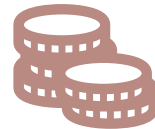
Des moyens et ingénieries à la hauteur de ces enjeux



Contribution de
3,35% de la masse
salariale ETT



66 millions de fonds
mutualisés (CIPI –
CDPI – CAR)



Des dispositifs de
branche mobilisables
quel que soit le
montant de
contribution

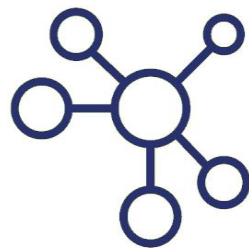


Des ingénieries
spécifiques
répondant aux
enjeux des publics et
du travail temporaire

Des solutions en terme :

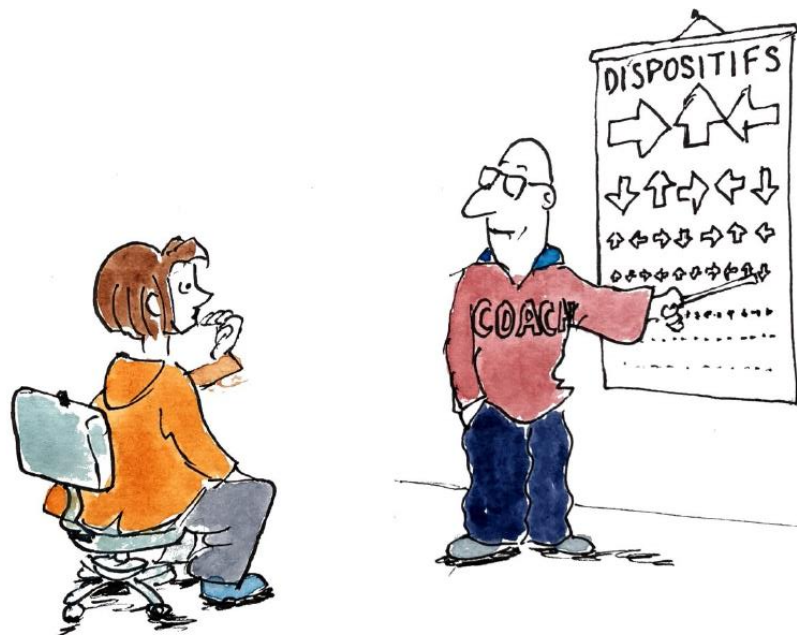
- ✓ De dispositifs
- ✓ D'ingénierie
- ✓ De modalités pédagogiques





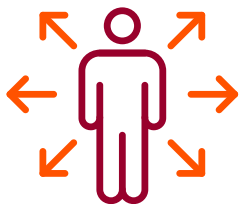
De nombreux dispositifs de formation et donc d'alternatives possibles

Ne parlons plus dispositifs,
parlons solutions



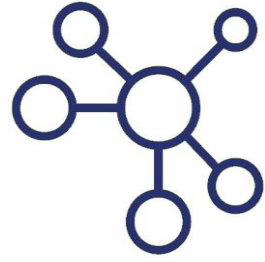
Les intérimaires sont éligibles aux dispositifs de formation

- Demandeurs d'emploi (POEC, AFPR, PRF ...)
- Aux dispositifs de droit commun (CPRO, CA, CPF, Plan)
- Aux dispositifs de branche (CIPI – CDPI – CAR)



Des ingénieries spécifiques adaptées aux profils de vos salariés intérimaires

- Jeunes
- TH
- Réfugiés
- Public rencontrant des difficultés avec la maîtrise des savoirs de base ou de la langue française
- Public ayant besoin d'acquérir ou consolider les compétences numériques
- Séniors,
- Allocataires RSA



Des modalités pédagogiques variées



- En alternance pendant toute la durée de la formation
- En organisme de formation
- A distance
- En entreprise utilisatrice
- Dans le cadre de l'AFEST



Analyse du besoin client

Les différents sujets à aborder avec le client :

Contenu de formation

Modalités et période de réalisation

Public visé

Engagement client

Ne pas
détailler les
questions



Contenu de formation

- Quel est l'objectif visé ? :
 - renforcer les compétences,
 - faire évoluer professionnellement les salariés intérimaires,
 - Sourcer / préparer de nouveaux candidats
 - Obtenir une ou des certifications indispensables au poste de travail (formations réglementaires) ;
- Quelles sont les compétences attendues :
 - Compétences métier,
 - Compétences complémentaires (habilitations), Compétences transversales ...
 - Quelles sont les compétences indispensables à acquérir pour la mission et compétences optionnelles complémentaires souhaitées
- Quelle est la validation souhaitée ?
 - Attestation de compétences,
 - Titre, diplôme, CQP ...



Analyse du besoin client

Modalités et période de réalisation

- Quelle est la durée de formation envisagée ?
- Quelle est la meilleure période pour former (à quelle date démarre la mission, quelles sont les périodes plus calmes, intermissions))
- Faut-il opter pour des formations en présentiel, à distance, en entreprise ou une combinaison de ces méthodes ?
- Est-ce que l'alternance est possible ?
- Quels sont les prestataires de formation à solliciter (avec quels prestataires le client forme-t-il ses propres salariés ?

Public visé

- Quel est le public cible ? (nouveaux candidats, montée en compétences d'intérimaires en poste...);
- Quels prérequis en termes d'expériences, de connaissances;
- Quel est le besoin en termes de volume (plus les besoins sont importants, plus il sera possible de proposer un groupe dédié) ;
- Est-ce que le besoin peut également concerner des salariés permanents de l'EU (pour constitution de groupe mixte le cas échéant)

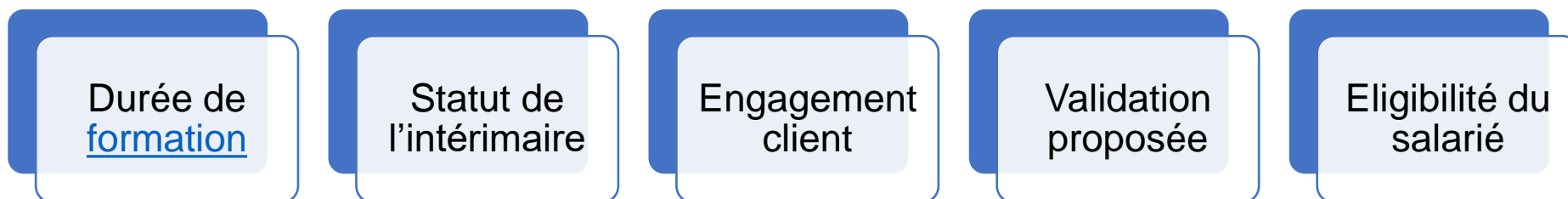


Analyse du besoin client

Engagement client

- Quel engagement client post formation, quelles durées de mission prévues ?
- Comment s'assurez de l'engagement des participants (validation prévue, statut salarié, perspectives de mission, tutorat, cérémonie de fin de formation avec remise des attestations...)
- Quelle est la disponibilité du client en termes de temps et de ressources (disponibilité pour analyser le besoin, conseil sur le choix du prestataire, validation du contenu, validation des candidats avant l'entrée en formation)
- Engagement en termes de niveau de délégation post formation (mission en lien avec le nouveau niveau de qualification acquis)
 - Inviter le client au bilan intermédiaire et final (vérifier sa disponibilité)
 - Prévoir une cérémonie de remise de diplôme et signature des contrats en présence de l'entreprise

Les principaux critères de choix d'un dispositif



Les délais de mise en œuvre ;
Des opportunités conjoncturelles...

Pour aller plus loin

<https://www.fpett.fr/reperes-utiles/choisir-un-dispositif/>

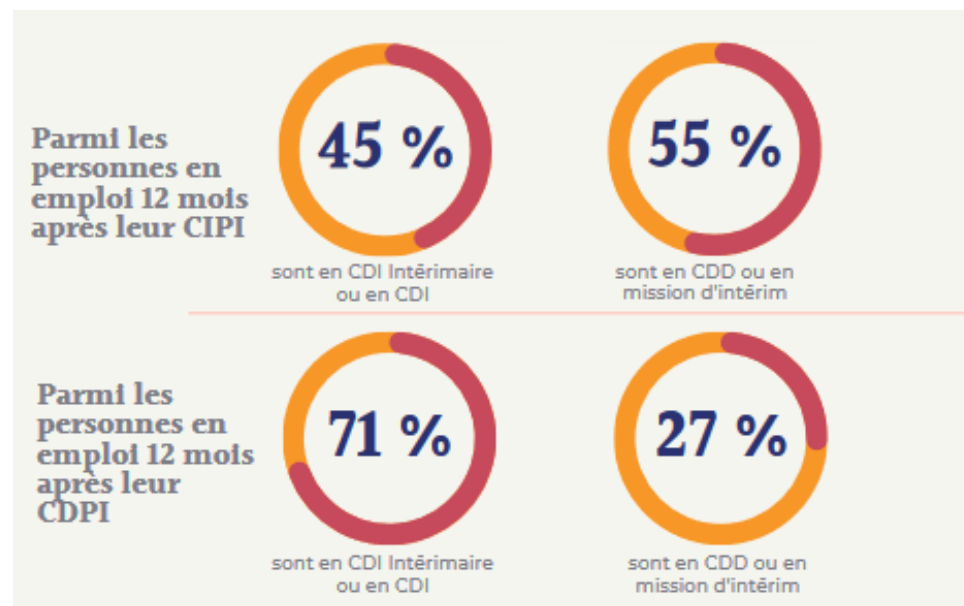
Mais aussi : un environnement parfois contraint et qui évolue



- Des enveloppes qui se tarissent (POEC), d'éventuelles nouvelles opportunités de financement
- Des forfaits qui peuvent varier selon les niveaux de mobilisation de l'enveloppe
- Des dispositifs qui évoluent (POEI)
- Des process administratifs et délais à respecter
- La mise à l'emploi qui conditionne le remboursement (pour plusieurs dispositifs)



Focus Suivi insertion dispositifs de branche CIPI CDPI 12 mois après la fin de la formation



source étude réalisée par BVA en 2022 pour le compte d'AKTO

Exemples d'ingénierie et calcul de rentabilité

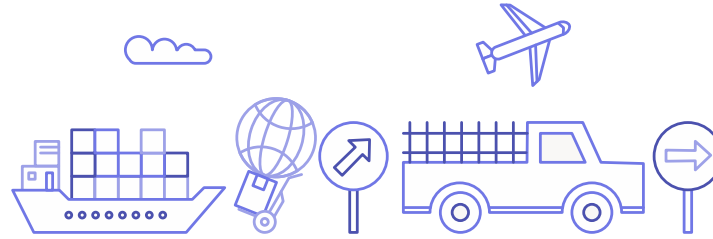
LOGISTIQUE

INDUSTRIE

BATIMENT



Exemples d'ingénieries : Logistique (**cariste d'entrepôt**)



Besoin

CACES /
Recyclage

CACES
(35H)



Initiation
logistique (70H)

CACES
(35H)



Titre pro Cariste
d'entrepôt (250H)

CACES



Renforcement
compétences
clés



Formation
métier

525 H

Solution

PLAN

CIPI /
CDPI

CDPI

CDPI L&C

Financement

100% budget
entreprise (Plan)

Forfait + PIC IAE
+ Surcout Plan

Forfait + PIC IAE
+ Surcout Plan

Forfait majoré +
PIC IAE +30%
Surcout Plan

** FM = enveloppe de Fonds mutualisés CIPI / CDPI – forfait de 18€/H
Pour les programmes nationaux (L&C) : forfait de 27€/H

**conditions de financement en vigueur à date



Exemples d'ingénieries : Industrie (Conducteur de ligne automatisée)

Besoin		Solution	Financement
HACCP – Geste et posture (35H)		PLAN	100% budget entreprise (Plan)
HACCP – Geste et posture (35H) + Opérateur de production (70H)		CIPI / CDPI	Forfait + PIC IAE + Surcout Plan
HACCP – Geste et posture (35H) + Titre CIMA (300H)		CDPI	Forfait + PIC IAE + Surcout Plan
HACCP – Geste et posture (35H) + Titre CIMA (300H) + Spé : Maintenance (100H)		CIPI / CDPI + CDPI OU	Forfait + PIC IAE + Surcout Plan



** FM = enveloppe de Fonds mutualisés CIPI / CDPI – forfait de 18€/H
Pour les programmes nationaux (L&C) : forfait de 27€/H

**conditions de financement en vigueur à date

Calcul de rentabilité d'un projet de formation

Quels sont les éléments indispensables pour calculer la rentabilité d'un projet de formation ?

- Cout pédagogique
- Salaire chargé en formation et salaire pendant périodes de missions-délégations+ frais annexes
- KR agence (coefficient de revient)
- Coefficient de délégation ou coefficient négocié formation
- Durée de délégation prévue ou négociée

Votre client vous demande de former un intérimaire au métier de conducteur de ligne.

- Contrat de Développement Professionnel Intérimaire
- Publics : Jeunes Missions Locales
- Durée de formation: 515 heures
- Coûts pédagogiques HT : 20€/h
- Salaire chargé (35%) du TT en formation : 17,30 € (SMIC + ICCP)
- Salaire chargé (35%) du TT en mission: 18,27 € (SMIC + ICCP + IFM)

- Coefficient de délégation : 2,05
- KR agence : 1,82

Remboursement forfaitaire du FPETT : 18€/ heure de formation + PIC IAE + 30% du reste à charge

Combien de temps (en heures ou jours) vous faut-il pour amortir la formation (retour sur investissement = 1)?

Calcul du cout total de la formation

POUR UNE HEURE DE FORMATION / UN STAGIAIRE									
COUT PEDA	SALAIRE	Taux de charge	Salaire chargé + CP	FRAIS ANNEXES /H	TOTAL DEPENSE	% COFI TERR	COFI PIC IAE	FORFAIT FPETT	RESTE A FINANCE R
20,00	11,65	35,00%	17,30	2,00	39,30	0%	17,00	18	4,30

TOTAL PARCOURS						
NOMBRE HEURE FORMATION	TOTAL DEPENSES	TOTAL RECETTES	TOTAL SURCOUT	FM FPETT	COFI FM FPETT	SURCOUT
515	20240	18025,00	2214,63	30%	664,39	1 550,24 €

Calcul de la durée de délégation pour rentabiliser le projet

Marge dégagée par TT =

Chiffre d'affaires horaire TT (salaire horaire * coefficient de délégation) – prix de revient (salaire horaire* KR)

Salaire horaire brut: 12,3 €

Soit $(12,3 * 1,98) - (12,3 * 1.82)$
 $= 24,3 - 22,3 = 2\text{€/H}$ (marge horaire)

Nombre d'heures à réaliser =

Impact budget formation/ marge horaire dégagée

Soit $1550, 24 / 2 = 575 \text{ heures ou } 3,8 \text{ mois}$



Exemples d'ingénieries : Bâtiment (Maçon)

Besoin		Solution	Financement
PASI – Habilitation Echafaudage		PLAN	100% budget entreprise (Plan)
PASI – ECHAF (35H) + Initiation Maçon (70H)		CIPI	Forfait + PIC IAE + Surcout Plan
PASI – ECHAF (35H) + Titre pro maçon (490H)		CDPI	Forfait + PIC IAE + Surcout Plan
PASI – ECHAF (35H) + Formation FLE* + Formation métier	(525 H)	CDPI FLE	Forfait majoré + PIC IAE +30% Surcout Plan

** FM = enveloppe de Fonds mutualisés CIPI / CDPI – forfait de 18€/H
Pour les programmes nationaux (L&C) : forfait de 27€/H
**conditions de financement en vigueur à date

Des dispositifs adaptés :

- ✓ Aux publics
- ✓ Aux besoins de l'Entreprise Utilisatrice
- ✓ Aux particularités de la branche du Travail Temporaire





Des avantages pour :

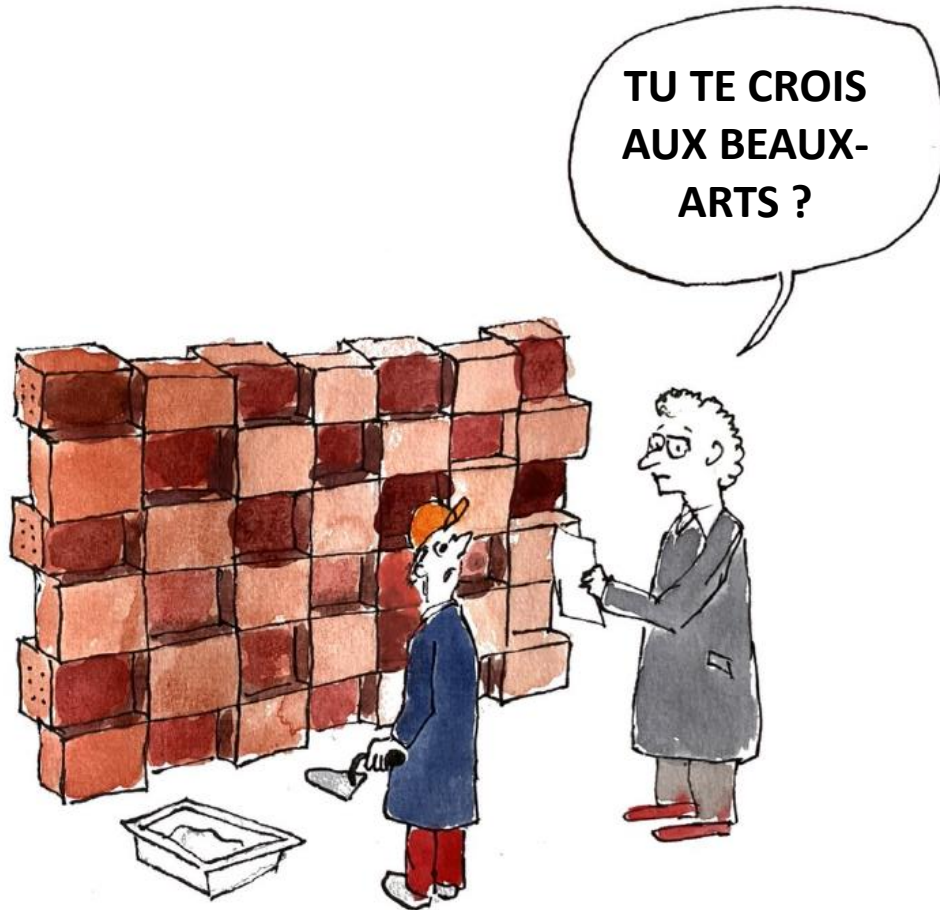
Pour l'intérimaire	Pour l'ETT	Pour l'entreprise utilisatrice
<ul style="list-style-type: none">• Acquisition de nouvelles compétences et d'une qualification professionnelle reconnue• Accroissement de l'employabilité et donc des opportunités de mission• Accès facilité au marché• Acquisition d'une expérience professionnelle en lien avec la formation suivie• Solution d'insertion ou de réinsertion sur le marché du travail• Statut salarié pendant la formation	<ul style="list-style-type: none">• Simple à monter, un seul interlocuteur : AKTO• Des solutions adaptées aux spécificités du TT et n'existant pas dans les autres branches• Développement de l'employabilité et fidélisation des intérimaires• Des possibilités de recrutement élargies• Des solutions adaptées aux publics en difficulté• Financement de la formation sur les fonds conventionnels mutualisés du FPETT	<ul style="list-style-type: none">• Formation adaptée aux besoins de l'entreprise utilisatrice• Des intérimaires prêts à la bonne période• Moins de risque d'abandon (statut salarié)• Pas d'imputation directe du coût de la formation sur son budget propre• Recrutement et gestion du contrat externalisé• Possibilité de mettre en œuvre des durées et des modalités propres à la branche du TT

Pour une formation réussie

Tutorat
Choix du prestataire



Votre rôle en tant que tuteur



Les clés de la réussite et de l'engagement de l'intérimaire sur toute la durée de formation

Le double tutorat

- EU – ETT
- Ou ETT et partenaires (dans le cadre de sourcing Missions Jeunes, bénéficiaires RSA)

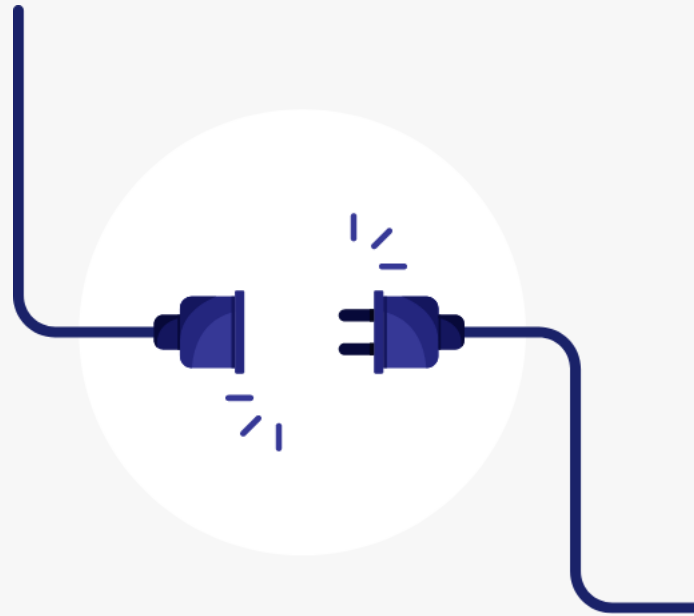
Bien choisir le prestataire de formation

Plus le besoin sera précisément exprimé, plus la formation sera pertinente et bénéfique.

- Prenez le temps de bien formaliser vos attentes pour faire le bon choix !
- Associer le client au choix du prestataire
- Vérifier les taux de réussite, les taux d'accès à l'emploi

En savoir plus : [Bien choisir son prestataire de formation](#)

MERCI !



www.fpett.fr

