

Groupe de travail "emplois-compétence" #2

#2

TEMPS 1 : RECRUTEMENT

15 min RECONVERSION

Selon vous, quel est l'ampleur de la baisse des effectifs dans la construction neuve ? - 5 min

15% d'ici 2050

Les grandes entreprises recrutent à des moments où il y a des départs massifs (à l'arrêt).

Sur la baisse démographique

Autre commentaire :

Selon l'INSEE, d'ici 2050, on estime que le nombre de personnes âgées de plus de 65 ans sera de 20,2 millions, contre 17,2 millions en 2015. On entend bien dire que le marché de la construction neuve sera difficile en 2025, mais ce sont des prévisions. La nouveauté est que les nouvelles entrées de jeunes sont en baisse.

Le RE2020 va être imposé sur tous les bâtiments neufs à partir de 2025. Cela va nécessiter des compétences nouvelles, notamment en matière de maîtrise d'œuvre et de gestion de projet.

on entend bien dire que le marché de la construction neuve sera difficile en 2025, mais ce sont des prévisions. La nouveauté est que les nouvelles entrées de jeunes sont en baisse.

Comment passe-t-on d'une entreprise de la construction à une entreprise de la rénovation ? Quelles différences de culture de travail et de compétences entre grandes entreprises et artisans ? - 10 min

Formations de reconversion nécessaires : maîtriser les métiers de la rénovation, les techniques de rénovation, les savoir-faire de la rénovation.

Acquiescence des entreprises employées et patronales pour aller vers la rénovation.

Le marché des particuliers est surtout destiné aux artisans.

S'investir plus dans les entreprises de rénovation que dans les autres ?

Apprendre à diagnostiquer l'existant (pathologies etc...)

Formuler ses attentes au travail en site occupé.

en changeant son approche du projet de construction en considérant l'existant.

La différence de culture porte sur le travail chez le particulier.

travail plus diversifié chez un artisan mais moins diversifié chez un particulier.

Nécessité d'une collaboration / coordination entre les différents corps de métier.

Les entreprises de rénovation ont une culture de travail plus axée sur le client et le service.

Les entreprises de construction ont une culture de travail plus axée sur le produit et le processus.

15 min RECRUTER

Quels sont les freins au recrutement pour les demandeurs d'emploi, les femmes et les étrangers ? Quelles bonnes pratiques ?

Personnes de plus en plus éloignées de l'emploi

Freins au recrutement :

- Manque de visibilité des offres d'emploi.
- Manque de compétences techniques et transversales.
- Manque de confiance des employeurs.
- Manque de diversité dans les offres d'emploi.
- Manque de formation continue.
- Manque de soutien à l'insertion professionnelle.

Meilleures pratiques :

- Utiliser les réseaux sociaux et les plateformes de recrutement.
- Organiser des ateliers de recrutement.
- Organiser des journées portes ouvertes.
- Organiser des ateliers de formation.
- Organiser des ateliers de soutien à l'insertion professionnelle.

5 min SYNTHÈSE

Synthèse des points clés du recrutement :

- Personnes de plus en plus éloignées de l'emploi.
- Manque de visibilité des offres d'emploi.
- Manque de compétences techniques et transversales.
- Manque de confiance des employeurs.
- Manque de diversité dans les offres d'emploi.
- Manque de formation continue.
- Manque de soutien à l'insertion professionnelle.

TEMPS 2 : LA MONTEE EN COMPETENCES

15 min Dispositifs de montée en compétences

Où acquérir ces compétences et comment ? Comment amener les entreprises à se former ? quelles bonnes pratiques ?

Dispositifs de montée en compétences :

- Formation continue.
- Formation initiale.
- Formation professionnelle.
- Formation technique.
- Formation transversale.
- Formation inter-niveau.
- Formation inter-entreprise.
- Formation intra-entreprise.
- Formation individuelle.
- Formation collective.
- Formation en ligne.
- Formation en présentiel.
- Formation hybride.
- Formation à distance.
- Formation sur site.
- Formation en entreprise.
- Formation en école.
- Formation en université.
- Formation en centre de formation.
- Formation en association.
- Formation en organisme de formation.
- Formation en organisme de placement temporaire.
- Formation en organisme de conseil.
- Formation en organisme de certification.
- Formation en organisme de régulation.
- Formation en organisme de contrôle.
- Formation en organisme de surveillance.
- Formation en organisme de suivi.
- Formation en organisme d'évaluation.
- Formation en organisme de mesure.
- Formation en organisme de gestion.
- Formation en organisme de planification.
- Formation en organisme de pilotage.
- Formation en organisme de gestion de projet.
- Formation en organisme de gestion de la qualité.
- Formation en organisme de gestion de la sécurité.
- Formation en organisme de gestion de l'environnement.
- Formation en organisme de gestion de la santé et de la sécurité au travail.
- Formation en organisme de gestion de la performance.
- Formation en organisme de gestion de la satisfaction client.
- Formation en organisme de gestion de la fidélité client.
- Formation en organisme de gestion de la réputation.
- Formation en organisme de gestion de l'image.
- Formation en organisme de gestion de la communication.
- Formation en organisme de gestion de la relation client.
- Formation en organisme de gestion de la fidélisation client.
- Formation en organisme de gestion de la rétention client.
- Formation en organisme de gestion de la conversion client.
- Formation en organisme de gestion de la croissance client.
- Formation en organisme de gestion de la rentabilité client.
- Formation en organisme de gestion de la profitabilité client.
- Formation en organisme de gestion de la valeur client.
- Formation en organisme de gestion de la satisfaction client.
- Formation en organisme de gestion de la fidélité client.
- Formation en organisme de gestion de la réputation.
- Formation en organisme de gestion de l'image.
- Formation en organisme de gestion de la communication.
- Formation en organisme de gestion de la relation client.
- Formation en organisme de gestion de la fidélisation client.
- Formation en organisme de gestion de la rétention client.
- Formation en organisme de gestion de la conversion client.
- Formation en organisme de gestion de la croissance client.
- Formation en organisme de gestion de la rentabilité client.
- Formation en organisme de gestion de la profitabilité client.
- Formation en organisme de gestion de la valeur client.

5 min SYNTHÈSE

Synthèse des points clés de la montée en compétences :

- Formation continue.
- Formation initiale.
- Formation professionnelle.
- Formation technique.
- Formation transversale.
- Formation inter-niveau.
- Formation inter-entreprise.
- Formation intra-entreprise.
- Formation individuelle.
- Formation collective.
- Formation en ligne.
- Formation en présentiel.
- Formation hybride.
- Formation à distance.
- Formation sur site.
- Formation en entreprise.
- Formation en école.
- Formation en université.
- Formation en centre de formation.
- Formation en association.
- Formation en organisme de formation.
- Formation en organisme de placement temporaire.
- Formation en organisme de conseil.
- Formation en organisme de certification.
- Formation en organisme de régulation.
- Formation en organisme de contrôle.
- Formation en organisme de surveillance.
- Formation en organisme de suivi.
- Formation en organisme d'évaluation.
- Formation en organisme de mesure.
- Formation en organisme de gestion.
- Formation en organisme de planification.
- Formation en organisme de pilotage.
- Formation en organisme de gestion de projet.
- Formation en organisme de gestion de la qualité.
- Formation en organisme de gestion de la sécurité.
- Formation en organisme de gestion de l'environnement.
- Formation en organisme de gestion de la santé et de la sécurité au travail.
- Formation en organisme de gestion de la performance.
- Formation en organisme de gestion de la satisfaction client.
- Formation en organisme de gestion de la fidélité client.
- Formation en organisme de gestion de la réputation.
- Formation en organisme de gestion de l'image.
- Formation en organisme de gestion de la communication.
- Formation en organisme de gestion de la relation client.
- Formation en organisme de gestion de la fidélisation client.
- Formation en organisme de gestion de la rétention client.
- Formation en organisme de gestion de la conversion client.
- Formation en organisme de gestion de la croissance client.
- Formation en organisme de gestion de la rentabilité client.
- Formation en organisme de gestion de la profitabilité client.
- Formation en organisme de gestion de la valeur client.

15 min Préciser les compétences pour les 2 types de familles de métiers suivants

Chef d'équipe / chef de chantier qui doit coordonner plusieurs entreprises à l'échelle du chantier ? (coopération inter-métier)

Maîtrise d'œuvre ou BET d'une entreprise générale qui doit mettre en cohérence les phases de conception et d'exécution ? (coopération inter-niveau)

Compétences techniques :

- Maîtrise de l'outil informatique.
- Maîtrise des logiciels de CAO/DAO.
- Maîtrise des logiciels de BIM.
- Maîtrise des logiciels de simulation.
- Maîtrise des logiciels de gestion de projet.
- Maîtrise des logiciels de gestion de la qualité.
- Maîtrise des logiciels de gestion de la sécurité.
- Maîtrise des logiciels de gestion de l'environnement.
- Maîtrise des logiciels de gestion de la santé et de la sécurité au travail.
- Maîtrise des logiciels de gestion de la performance.
- Maîtrise des logiciels de gestion de la satisfaction client.
- Maîtrise des logiciels de gestion de la fidélité client.
- Maîtrise des logiciels de gestion de la réputation.
- Maîtrise des logiciels de gestion de l'image.
- Maîtrise des logiciels de gestion de la communication.
- Maîtrise des logiciels de gestion de la relation client.
- Maîtrise des logiciels de gestion de la fidélisation client.
- Maîtrise des logiciels de gestion de la rétention client.
- Maîtrise des logiciels de gestion de la conversion client.
- Maîtrise des logiciels de gestion de la croissance client.
- Maîtrise des logiciels de gestion de la rentabilité client.
- Maîtrise des logiciels de gestion de la profitabilité client.
- Maîtrise des logiciels de gestion de la valeur client.

Compétences transversales :

- Compétences en communication.
- Compétences en gestion de projet.
- Compétences en gestion de la qualité.
- Compétences en gestion de la sécurité.
- Compétences en gestion de l'environnement.
- Compétences en gestion de la santé et de la sécurité au travail.
- Compétences en gestion de la performance.
- Compétences en gestion de la satisfaction client.
- Compétences en gestion de la fidélité client.
- Compétences en gestion de la réputation.
- Compétences en gestion de l'image.
- Compétences en gestion de la communication.
- Compétences en gestion de la relation client.
- Compétences en gestion de la fidélisation client.
- Compétences en gestion de la rétention client.
- Compétences en gestion de la conversion client.
- Compétences en gestion de la croissance client.
- Compétences en gestion de la rentabilité client.
- Compétences en gestion de la profitabilité client.
- Compétences en gestion de la valeur client.

