

(Accompagner le changement à grande échelle



) Par la formation

) Association Nationale pour la Formation Automobile :

-) Mandaté par les **partenaires sociaux** pour mettre en œuvre la politique de formation dans la branche des services de l'automobile.

Adaptation permanente de la population et élévation de la qualification

-) OPCA, FAF, OCTA, 11 délégations régionales dont la DR de Rennes
-) A travers son observatoire, elle analyse et anticipe l'appareil de formation, le marché, l'emploi et les métiers
-) Intervient **auprès du ministère de l'EN et de l'ES** pour la création et la rénovation de **diplômes**
-) Conçoit, à la demande de la profession, les **Certificats de Qualification Professionnelle**
-) **Fait parti du groupe ANFA-GNFA**, organisme de FC reconnu par la branche dans la **CCSA**

) ESSCA

-) Partenaire de l'ANFA depuis la création de la Chaire Distribution et Services Automobile
Créée en 1992 sur le champ de la formation supérieure (master, badge, bachelor)

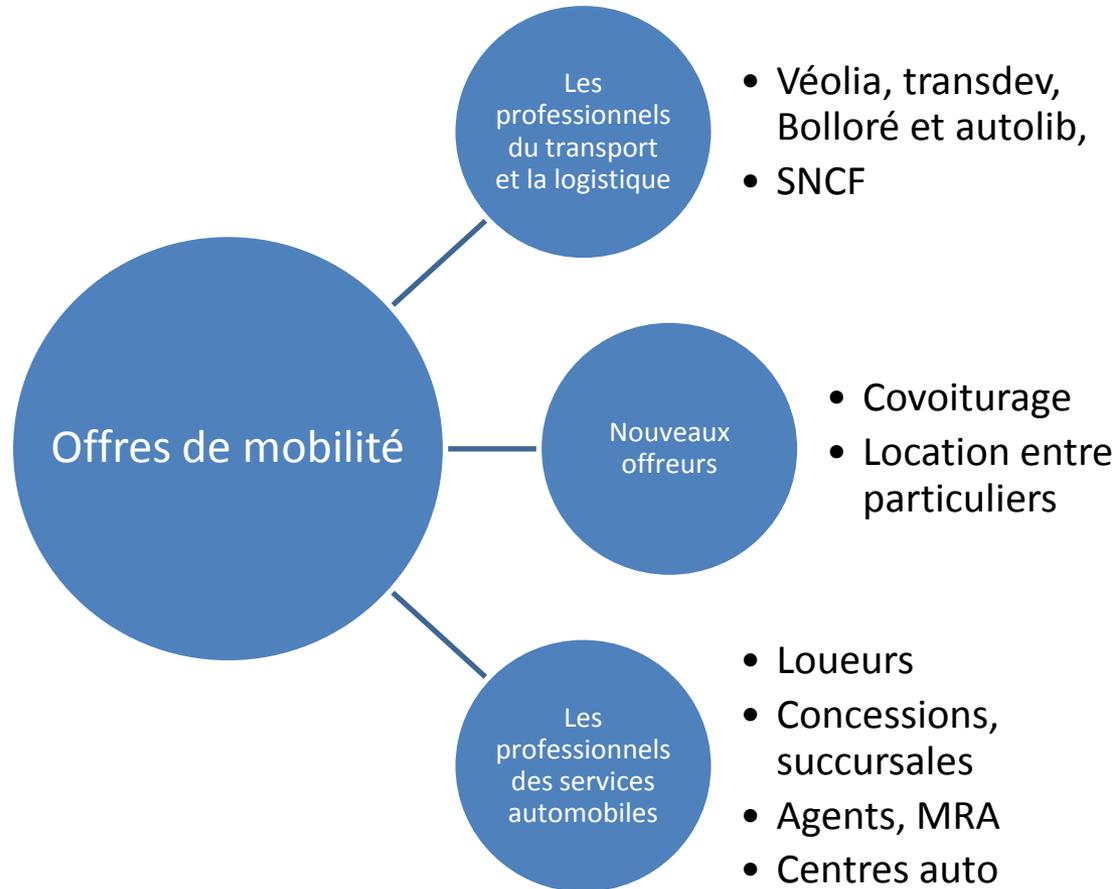


) **Champ couvert par la branche : « les acteurs de proximité de la mobilité »**

-) Ensemble des activités liées à l'automobile une fois que celle-ci est sortie des usines de production : **de sa commercialisation à sa déconstruction, son recyclage.**
-) Egalement la branche représente les activités liées aux **camions, aux VUL, aux cars, aux bus, aux vélos et aux motos**
-) En France, ce sont **416 000 emplois et 100 000 entreprises.**

La branche des SA est la **5^{ème}** branche professionnelle en France en termes d'emploi

-) En Bretagne, **20 000 emplois et 4 300 entreprises, un parc de 1,6 millions de VP, 280 000 VUL, 30 000 VI**



) Hypothèse : ces acteurs vont continuer à assurer la mobilité des usagers de la route en proposant de nouveaux services

Pourquoi?

-)) Experts de la technique automobile
-)) Acteurs de proximité : maillage territorial, bonne connaissance de la clientèle et de ses besoins
-)) Adaptation permanente depuis le début de leur histoire, grâce à :
 - l'organisation en réseau formel et informel
 - « il faut avoir sa petite toile d'araignée de connaissances pour pouvoir répondre à toute la demande » MRA, Ile et Vilaine
 - la formation, avec des partenaires sociaux très impliqués dans la formation (point de convergence dans une branche très hétérogène)

) Hypothèse : ces acteurs vont continuer à assurer la mobilité des usagers de la route en proposant de nouveaux services

Quelques exemples de leur adaptation aux besoins de mobilité de leur clientèle :

)) Agent, MRA : mise à disposition de véhicules de courtoisie

)) Agent : prêt de minicar

)) Agent : mise à disposition et entretien de 3 VE pour le personnel d'une banque (y compris prêt de véhicules le we)

)) Réseau Renault : programme Mobiliz, aide à la mobilité des personnes en situation de précarité

)) Réseau Citroën, Offre multicity de prêt de voitures entre particuliers

)) Magasin de cycle : vente et maintenance d'une dizaine de VAE pour les salariés d'une banque (*Pas simple du point de vue de l'entreprise, nécessite des formations à la gestion des flottes d'entreprise...*)

) Si ces exemples montrent que la mobilité s'inscrit en continuité des compétences actuelles des professionnels, il semble nécessaire de promouvoir ces prestations et d'accompagner les professionnels pour qu'ils deviennent « des offreurs de services de mobilité »

(BMA : pour accompagner les mutations



Cibles	Entreprises indépendantes/ agents	Entreprises de distribution
Objectif final	Programmes de formation destinés à renforcer le rôle de conseil en mobilité des professionnels de l'auto	
Contexte général du secteur	<p>Marché de l'entretien-réparation tend à se réduire</p> <p>Recherche de nouveaux marchés</p> <p>Perte d'emplois</p>	
Principes de construction des programmes	<p>Stratégie de co-construction avec les professionnels</p> <ul style="list-style-type: none"> - Pour lever les résistances, - Pour valoriser les professionnels - Pour étendre le champ potentiel des nouvelles mobilités et des publics - Pour évaluer avec eux les possibilités de mise en œuvre de ces offres dans le cadre d'un modèle économique opérant 	
Comment?	<p>A partir des besoins identifiés par les 17 démonstrateurs</p> <p>A partir d'un corpus de 20 entretiens</p>	
	Animation d'un réseau de professionnel	Recherche-action conduite par la prochaine promotion de chefs des vente, formation en alternance à l'ESSCA