

## BILAN D'ACTIVITES 2018

### PLAN D'ACTION 2019

#### Document de synthèse

Vous trouverez ci-joint le dossier de présentation des activités du CIFCA.  
Ce dossier comporte plusieurs parties :

- PRESENTATION DU CIFCA
- ORGANISATION PEDAGOGIQUE
- STRATÉGIE COMMUNICATION
- AUDIT ET QUALITE
- PROJET PÉDAGOGIQUE 2019

Le CFA du CIFCA intervenait historiquement sur les niveaux de formation V et IV (du CAP au Bac Professionnel) du secteur commercial dédié aux produits alimentaires. Il y a quelques années, il engageait une profonde mutation afin d'assurer son développement sur les niveaux supérieurs et répondre ainsi à la demande de professionnalisation des entreprises.

**Le CIFCA est au plan national, le seul CFA commercial intervenant spécifiquement dans le périmètre des commerces de l'alimentation.**

**Le CIFCA fait référence sur son périmètre d'intervention.**

# PRESENTATION DU CIFCA

## Un CFA de branche sous statut d'association

En 50 ans, plusieurs milliers de jeunes ont reçu un enseignement de qualité pour devenir salariés, repreneurs ou créateurs de nos commerces.

A l'origine, "Cours Professionnels", le CIFCA avait pour but de former le personnel des magasins d'épicerie.

A partir de 1985, l'enseignement fut étendu à d'autres professions : fruits et légumes, crèmerie, etc.

Au 1<sup>er</sup> janvier 2005 le CFA intègre de nouveaux locaux dans le 18<sup>ème</sup> arrondissement de Paris. Ce qui lui permet de prendre un nouveau départ.

Le CIFCA est une association constituée des organisations professionnelles représentatives au plan national des métiers du commerce de l'alimentation :

- Saveurs Commerce
- Fédération des Fromagers de France.
- Fédération Nationale de l'Épicerie, Cavistes et spécialistes Bio.

**Une stratégie de développement déclinée en trois axes non hiérarchisés et interdépendants :**

### Axe N°1

Les formations dispensées ont pour objectif premier l'insertion professionnelle.

### Axe N°2

Toute formation dispensée doit permettre également l'entrée dans la vie active ou la poursuite d'une formation alternée sous statut professionnel.

### Axe N°3

Les formations dispensées par le CIFCA doivent constituer un cursus couvrant tous les emplois de la branche professionnelle, du vendeur spécialisé au chef d'entreprise.

## ORGANISATION PEDAGOGIQUE

**Le Dispositif d'Initiation aux Métiers par l'Alternance (DIMA)** permet aux jeunes de moins de 16 ans de se préparer à leur entrée en apprentissage.

**Les cursus CAP EVS et CAP ECMS en 2 ans** sont accessibles après la classe de 3<sup>ème</sup> de collège et possède un large tronc commun.

Le volume horaire est 480 h/an.

**Nouveau 2018-2019 :**

**Les cursus CAP Primeur et CAP Crémier fromager en 2 ans** sont accessibles après la classe de 3<sup>ème</sup> de collège et possède un large tronc commun.

Le volume horaire est 480 h/an.

**Le cursus Bac Pro Commerce en 2 ans** est accessible après de nombreuses formations. Il est organisé avec les spécificités du Cifca...

- Inclusion du programme Voltaire (N° 1 de la remise à niveau en orthographe)

Le volume horaire est de 675 h/an

**Le cursus BTS MUC** est organisé avec les spécificités du Cifca

- Inclusion de la certification TOEIC (Test Of English for International Communication)
- Inclusion de la certification PCEE (Permis de Conduire de l'Entrepreneur Européen)
- Inclusion d'un partenariat avec l'UCB (University College Birmingham).

Le volume horaire est de 675 h/an.

**Le cursus Licence Professionnelle. « Management du Point de Vente »** est organisé en partenariat avec l'université de Paris Est Marne la Vallée.

**Le recrutement des apprentis du CIFCA** fonctionne sur le principe du recrutement permanent.

- Sur la période de janvier à juin par recrutement de stagiaires sous statut "Passerelles" ayant vocation à signer des contrats d'apprentissage ou de professionnalisation.
- Sur la période de juin à décembre pour la signature immédiate de contrats d'apprentissage ou de professionnalisation.

En conséquence nous sommes "visibles" et "ouverts au recrutement" toute l'année.

## STRATÉGIE COMMUNICATION

Les actions de communication menées ces dernières années par le CIFCA et l'évaluation de ces dernières nous permettent de conforter nos choix en ce domaine.

Les axes retenus comme les plus efficaces sont :

- Actions visant à recruter des jeunes par intervention de nos chargés de recrutement auprès des prescripteurs de l'orientation que sont les enseignants et personnels des CIO, PAIO, ML, Pôle emploi, MDEE, etc.
- Actions visant à recruter des Maîtres d'Apprentissage par l'intervention de ces mêmes chargés de recrutement auprès des recruteurs potentiels.
  - Assurer un lien permanent avec les employeurs ayant un apprenti afin de consolider le partenariat existant
  - Développer de nouveaux partenariats
  - Conseiller les employeurs sur les stratégies de recrutement adaptées au public concerné
- Actions de communication institutionnelles orientées « web » :  
Gestion de plus de 15 sites Internet fonctionnant en "maillage" routant l'ensemble du trafic vers le site principal. Présence active sur les principaux réseaux sociaux.
- Actions de relations publiques en interne :  
Par l'organisation de « journées portes ouvertes » et « journées recrutements ». Hors de nos murs par présence sur les principaux salons et forums. Organisation de buffets tels qu'à l'occasion des "Fêtes des Vendanges de Montmartre" en sont quelques exemples.

## AUDIT ET QUALITE

Avoir une vision objective de la qualité de prestations d'un organisme de formation nécessite d'avoir accès à un certain nombre de statistiques tels que les pourcentages de réussite aux examens ou les taux d'insertion professionnelle.

**Sur le modèle des exigences formulées aux organismes de formation continue, le CIFCA publie à la page « Tableau de bord » de son site internet ses statistiques et audits internes.**

Sont ainsi mis à disposition du grand public :

- Evolution des effectifs et taux de réussite aux examens.
- Taux d'insertion professionnelle par formation.
- Audit annuel de satisfaction des apprentis.
- Audit annuel de satisfaction des employeurs.

Ces statistiques et audits constituent la base documentaire sur laquelle est fondée l'élaboration du « Plan d'action du CIFCA », publiée à cette même page.

## PROJET PÉDAGOGIQUE 2019

Compte tenu de l'ensemble des paramètres exposés, le projet pédagogique 2019 prend appui sur le bilan 2018. Il confirme ou met en œuvre les nouvelles actions ci-dessous :

### **Cursus CAP Primeur et CAP Crémier fromager en 2 ans :**

Le CFA du CIFCA assure le développement de l'ingénierie pédagogique de ces deux nouveaux diplômes pour lesquels aucun outil pédagogique n'est encore disponible. Le CFA du CIFCA a ouvert ces formations en septembre 2018, ce sont à ce jour 20 jeunes qui sont engagés sur ces deux cursus.

### **Section « Prépa Bac Pro Commerce » :**

Active de mars à juin, cette section recevra et préparera les jeunes en rupture de formation à une entrée en Bac Professionnel lors de la session de septembre suivante. Cette formation est offerte gratuitement aux apprenants.

### **Section « Prépa BTS MUC » :**

Active de mars à juin, cette section recevra et préparera les jeunes titulaires d'un Bac et en rupture de formation à une entrée en BTS lors de la session de septembre suivante. Cette formation est offerte gratuitement aux apprenants.

### **Actions Pédagogiques spécifiques aux les CAP et Bac Professionnels :**

Implication dans différents projets permettant aux apprentis de s'ouvrir sur leur environnement et la culture. Pour d'exemple, ils participent à l'organisation d'évènements et/ou buffets en interne ou à l'externe tel que pour les « Vendanges de Montmartre » organisées par la Mairie de Paris 18.

### **Actions Pédagogiques Spécifiques aux BTS MUC :**

Confirmation de l'inclusion dans le cursus BTS MUC des processus pédagogiques ci-dessous (ressource taxe d'apprentissage et fongibilité) :

- Inclusion de la certification TOEIC  
(Test Of English for International Communication)
- Inclusion de la certification PCEE  
(Permis de Conduire de l'Entrepreneur Européen)
- Inclusion d'un partenariat avec l'UCB (University College Birmingham) impliquant une séquence de trois semaines de formation sur site. Ce déplacement sera organisé en juin 2019 et concerne environ 45 personnes. Il nécessite la présence d'un encadrement du CIFCA sur site.

Ces trois dispositifs renforcent les composantes entrepreneuriales et internationales du BTS MUC et maximisent les possibilités de poursuite de formation en Licence Professionnelle ou/et dans le dispositif Erasmus. Ils sont organisés sur fonds propres du CIFCA.

**Spécificités de notre cursus Licence Professionnelle :**

Organisée sous tutelle de l'Université de Paris Est Marne la Vallée, cette formation titrée « Management du Point de Vente. Parcours commerce alimentaire »

**Dispositif Erasmus :**

Fait partie intégrante du cursus pédagogique offert depuis 2017 aux apprentis du CIFCA. Soit en année de césure entre le BTS et la Licence professionnelle. Soit après la Licence Professionnelle. Cinq jeunes sont présélectionnés pour un séjour à Cardiff au pays de galles de janvier à mai 2019.

**Préparation au « Concours Passerelle Grandes Ecoles de Commerce » :**

Cette Préparation est organisée à l'attention des apprentis en Licence Professionnelle. Elle est mise en œuvre dans les locaux du CIFCA en partenariat avec la MBS (Montpellier Business School)

**Accueil des jeunes Réunionnais en mobilité :**

Le CIFCA a signé avec le CNARM (Comité National d'Accueil et d'Actions pour les Réunionnais en Mobilité) une convention visant à faciliter l'accueil de ces jeunes en métropole, faciliter leur formation et emploi par l'entremise d'une formation en apprentissage. A ce jour, plus de 30 jeunes Réunionnais suivent une des formations offertes par le CIFCA et obtiennent les mêmes taux de réussite aux examens et insertion professionnelle que les jeunes métropolitains. Par leurs compétences acquises, certains d'entre eux retrouvent un emploi sur leur île natale.

Pour sécuriser ce dispositif piloté par le CNARM, le CIFCA missionne chaque année deux cadres sur l'île de la Réunion (mission 2019 en mai) pour assurer la présélection des candidats. Le CIFCA dispose d'une accréditation délivrée par le Directeur général du CNARM.

**Notre projet pédagogique ne peut être mis en œuvre que par le soutien de différentes actions, tant sur le plan des relations publiques, que la recherche de partenariats. Ci-après en sont décrits pour rappel les principaux axes.**

**Actions de relations publiques :**

Présence sur salons tels "Salon de l'apprentissage" et "Salon de l'étudiant".

Présence sur, forums, carrefours des métiers, tables rondes.

Participation à des évènements tels que les "Vendanges de Montmartre".

Sur la période de janvier à juin 2018, ce sont 35 journées organisées en « Journées portes ouvertes » ou en présence sur des évènements extérieurs dont près de 10 durant les WE.

Nous considérons que près de 500 jeunes sont contactés par ce canal.

**Actions envers les Prescripteurs :**

Ont pour objectif de faire de chaque prescripteur potentiel (personnels de l'éducation, de CIO, de Missions Locales, etc.) un partenaire actif. Pour cela, nos chargés de recrutement se déplacent auprès des prescripteurs ou les accueillent au Cifca afin de proposer nos services. Ils organisent l'accueil des candidats, coordonnent les évaluations, participent à l'élaboration du profil du candidat.

**Actions envers les entreprises :**

Ont pour objectif d'augmenter le potentiel d'offre de recrutement sous contrat d'apprentissage ou de professionnalisation. Pour cela nos chargés de recrutement se déplacent auprès des chefs d'entreprises afin de développer et collecter la demande en recrutement.