

Pour vous, la réforme, qu'est-ce que c'est ?



► **En 1 mot !**

Une réforme, trois stratégies au choix...



C'est trop injuste !

Je subis.



Oublie que t'as aucune chance,
vas-y fonce, on sait jamais, sur
un malentendu, ça peut marcher.

Tant que ça marche...



Nous construisons
ensemble

*Au boulot,
mais pas tout seul !*

Tour d'horizon « Pour la liberté de choisir son avenir professionnel »

PLUS DE QUALITÉ

- ▶ Obligation de certification pour tous les organismes de formation souhaitant bénéficier de fonds mutualisés
- ▶ Exit le référencement via les procédures internes des financeurs
- ▶ Le COFRAC se substitue au CNEFOP pour l'accréditation des certificateurs

ÉVOLUTION DES MISSIONS DES OPCA

- ▶ OPCA devient OPérateur de COmpétence avec un rôle d'appui aux branches professionnelles et de développement de la GPEC dans les TPME
- ▶ Collecte assurée par les URSSAF
- ▶ Financement assuré par la CDC
- ▶ Solidarité financière grandes entreprises/TPE-PME

SIMPLIFICATION DE L'ACCÈS À LA FORMATION

- ▶ CPF libellé en euros et crédité de 500 euros par an (800 euros pour les salariés non qualifiés)
- ▶ Promotion de la certification professionnelle. Exit les listes CPF.
- ▶ Une application pour choisir et acheter sa formation
- ▶ Mise en œuvre du CEP

UNE GOUVERNANCE UNIFIÉE

- ▶ ~~FPSP, COPANEF, CNEFOP, GNCP~~
- ▶ FRANCE COMPÉTENCES

PLUS DE COMPÉTENCES

- ▶ Passer d'une logique de parcours formation à une logique de parcours de montée en compétences
- ▶ Sortir d'une logique d'achat de formation à celle d'un investissement
- ▶ Le "plan de développement des compétences" remplace le plan de formation

Source ICPF&PSI - CFS+ : <https://cfsplus.fr/accompagnement-certification-ICPF-PSI/>

D'un point de vue des compétences client,

Comment mon investissement dans le club DBE me permet :

- ▶ De transformer une éventuelle stratégie défensive en stratégie de développement ?
- ▶ De bâtir des avantages concurrentiels ?
- ▶ De me rendre unique aux yeux de **tous** mes clients (fonds mutualisés ou non) ?

Comment mes faiblesses et menaces individuelles deviennent des forces et des opportunités grâce au club ?

Quels chantiers lancer ensemble ?

Quels sont les leviers de la montée en compétence des apprenants ?

- ▶ Intégrer le principe du ROI ou de retour sur attente,
- ▶ Vendre au-delà des services formation,
- ▶ Rendre ses parcours de formation certifiants pour accéder au CPF,
- ▶ Prendre en compte les compétences différentes de chaque apprenant dans un même parcours,
- ▶ Construire des parcours pédagogiques permettant d'atteindre des objectifs professionnels,
- ▶ Construire les systèmes de preuve de montée en compétences,
- ▶ Apprendre à vendre des solutions pour répondre à des enjeux de compétitivité des entreprises,
- ▶ Apprendre à bâtir sa légitimité dans une logique de compétences client,
- ▶ Développer la compétence d'accompagnement d'apprentissage,
- ▶ S'outiller...