

« On a tout à gagner à rencontrer un conseiller »

Le Fongecif PACA organise, du 8 au 24 novembre, une grande tournée à travers la Région PACA. Décryptage de cette démarche originale aux côtés de Gérard Goron, directeur de la structure régionale.

Le Fongecif PACA vient de lancer une grande campagne de promotion du CEP: pourquoi?

Un peu plus de deux ans après le lancement du CPF (Compte Personnel de Formation) et du CEP (Conseil en Evolution Professionnel), nous avons fait le constat d'une méconnaissance de ces dispositifs par le grand public. Et après une campagne de communication nationale ciblée sur le CEP, nous avons donc décidé d'enchaîner, au niveau régional, pour mettre en avant et faire connaître ce nouveau dispositif.

Et pour le faire connaître, vous avez donc décidé de partir à la rencontre du grand public...

Plutôt que de tout miser sur une communication classique, en organisant notamment des conférences de presse ou en achetant des espaces publicitaires, nous avons opté pour une formule originale, et très visuelle. Cela nous permet d'aller à la rencontre du grand public avec un bus à nos couleurs. En gros, plutôt que de toujours dire aux gens de venir nous voir, nous avons décidé d'aller à leur rencontre!

Quels sont vos objectifs?

L'objectif premier, c'est l'information. Le CEP est un excellent dispositif et il peut concerner tous les actifs, soit plus de 26 millions de personnes en France. C'est primordial que les gens sachent que cela existe! Et qu'ils sachent que si, un jour, ils s'interrogent sur leur situation professionnelle, ils pourront bénéficier d'un dispositif totalement gratuit et confidentiel. C'est pour cela qu'ils ont tout à gagner à rencontrer un conseiller.

Viser tous les actifs, cela signifie aussi cibler des personnes qui n'ont pas nécessairement besoin du CEP?

Oui, bien sûr, puisque la priorité est d'informer. D'autant que, dans de nombreux cas, il y a un processus de réflexion et de maturation qui prend du temps. Ce n'est pas parce que l'on vient se renseigner que l'on veut nécessairement changer de situation. En revanche, tout le monde peut légitimement vouloir faire le point sur sa situation professionnelle: nous sommes alors présents pour accompagner.

Quels profils rencontrez-vous?

Tous les profils dans la mesure où il est finalement assez légitime de s'interroger. On a aussi bien affaire à ceux qui expriment un ras-le-bol mais ne savent pas ce qu'ils pourraient faire d'autre, ceux qui souhaitent rester dans leur entreprise et évoluer, ou encore ceux qui veulent changer d'employeur, créer leur boîte, réaliser un rêve... On s'aperçoit d'ailleurs qu'il y a beaucoup de gens en souffrance, qui souhaitent donner du sens à ce qu'ils font afin de savoir où ils vont.

Et quelles réponses pouvez-vous apporter?

Dans un premier temps, là encore, nous apportons de l'information, puis nous aidons la personne à l'analyse de sa situation. Mais notre accompagnement peut aller jusqu'à la concrétisation du projet. Il s'agit donc de rencontrer et d'échanger puis, en fonction des besoins, cela va du décryptage des démarches à engager jusqu'à la participation au financement de formations, en passant par le bilan de compétences ou la VAE (validation des acquis de l'expérience). Ainsi, chacun peut monter en compétences pour réaliser son projet, dans n'importe quel type de profession.

En quoi la confidentialité est-elle essentielle?

Quand une personne s'interroge sur sa situation professionnelle, vers qui va-t-elle se tourner naturellement? Vers son environnement familial et social, pas nécessairement vers son entourage professionnel où, par définition, la discrétion est de mise. Or il existe un endroit où aller se renseigner et s'informer, de manière gratuite et confidentielle, sans aucune obligation. Et ça, ça vaut de l'or! Car chacun a le droit de s'interroger; mais s'interroger ne signifie pas forcément l'on va changer d'emploi ou d'employeur.

Pourtant, très peu de gens savent que tout cela est possible...

C'est vrai qu'il y a un déficit considérable d'information: trop peu de personnes savent qu'il y a des structures comme les nôtres, où ils peuvent trouver un appui. Il faut dire que, pendant longtemps, nous étions sur un

08/11/2016

schéma basé sur la discrétion. Concrètement, la crainte était de de voir exploser la demande de financements de formations et de ne pas pouvoir satisfaire tout le monde. Or avec le CEP, les personnes ne se dirigent pas forcément vers une formation. On a donc décidé d'afficher fièrement ce que nous faisons. Nous avons adhéré à des clubs économiques dans les Alpes-de-Haute-Provence, les Bouches-du-Rhône et le Vaucluse, nous sommes présents sur les réseaux sociaux, nous avons intégralement repensé notre site Internet avec, notamment, beaucoup de témoignages... Et, bien sûr, nous allons à la rencontre du grand public grâce au CEP Tour!