Retour d’expérience Professionnelle

Jean-Noël FALGA – Cabinetokane.fr, Médaille d’OR.GANISATION – 0690 616 216

Chers Clients, partenaires, demandeurs d'amélioration dans le domaine de l'organisation,

Vous tenez à améliorer votre activité pour gagner en performance et nous vous proposons nos produits ;

Enquêtes ; pour identifier vos besoins et les besoins implicites.

Analyses ; « Sourcing » et Traitement des données recueillies. (mode anonyme)

Préconisations ; Restitution et offre de copilotage d'actions (intégrant ; offre de Coaching & formations).

Accompagnements, (animations et Pilotage) ; Choix des modalités de déploiement, acteurs et formateurs externes, acteurs relai en interne, méthodologie, modalités, adaptation à tout public.

Aides et outils, quant aux choix et modalités d'évaluation de résultats ainsi que celles sur les actions et publication / communication interne et externe desdits résultats (Image de l'organisme).

*Paiement lissé sur durée de mission. (étalement par virement mensuel)

Le 19 avril, une réunion s'est tenue à la Maison du Bois à Pointe-Noire à l'initiative de Monsieur jean Noël Falga, Président de l'Institut de Formation Compagnonnique des Métiers du Bâtiment.

Monsieur Ephrem LONGEPE, Vice-Président de l'Institut et Expert près de l'ONU, participait à cette réunion et a rappelé le rôle du compagnonnage français : le compagnonnage a toujours joué un rôle important dans la transmission du métier et surtout dans les métiers du bâtiment, il regroupe des hommes qui ont pour mission de transmettre ce qu'on leur a donné, un don de soi pour aller plus loin dans le respect de chaque homme dans une communauté. M. LONGEPE précise que ce groupement est a-politique, que les compagnons sont soumis à une discipline stricte, aspect important pour donner le sens du devoir aux jeunes.

Il entreprend donc, tout naturellement des actions de formation, et c'est à ce titre qu'il s'intéresse à la filière bois en Guadeloupe.

C'est dans le souci de conservation du patrimoine architectural et d'apporter une haute plus-value aux métiers du bois qu'une convention a été passée entre l'AMBF (Agence pour les Métiers du Bois et de la Forêt) et l'Institut de Formation Compagnonnique des Métiers du Bâtiment. 26 stagiaires du niveau BEP Génie Civil seront formés aux métiers de charpente, ébénisterie, marqueterie, cette formation qualifiante et complète - théorique et pratique - (économie, gestion de stock, travaux en atelier, approche de l'ouvrage, montage, fixation, traitement du bois, analyse des fabrications, histoire de l'art) sera dispensée pendant un semestre aux jeunes qui, à l'issue de leur stage, réaliseront un bungalow touristique, mettant ainsi en application les connaissances acquises.

C'est la première fois que seront alliées les connaissances techniques adaptées à la matière locale (essence riche de la Guyane, bois locaux, etc..)

Si l'intérêt pour les habitations et travaux en bois renait, M. Falga précise qu'il ne s'agit pas de remplacer la masse béton par la masse bois, mais de tirer le plus grand profit des essences locales en allant plus loin grâce aux techniques acquises.

Le stage a une finalité plus pédagogique que commerciale, il conviendrait qu'à l'issue de cette formation, les jeunes puissent mettre à profit leur acquis au service de la production, mais une production rentable relayée par une structure de distribution sur tout le département. Les Chambres des Métiers et de Commerce ont d'ailleurs étudié le problème de la distribution de la production des artisans du bois, dossier qui tient à coeur à notre Compagnie. L'Institut de Promotion Commerciale filière/ bois de la CCI de Bordeaux, a résolu cette question pour sa région. L'on peut envisager alors une assistance avec pour perspective que les entreprises du secteur bois de la Caraïbe accèdent au label maitrise de qualité.

Introduction de notre présentation de retour d'expérience

37 années d'expérience dans le domaine de la formation aux Antilles, depuis la création de l'Institut de Formation Compagnonnique des Métiers du Bâtiment, à Pointe Noire, en Guadeloupe.

Je partage avec vous mes ressentis et surtout le fruit qui a muri au travers de ces différentes expériences vécues auprès de 150 clients implantés sur la zone Antilles-Guyane, non sans quelques difficultés.

Nos solutions ; Trois outils GPS sont nés ainsi que des méthodes et modalités de mesure, pour permettre l'analyse pertinente de vos besoins, utiles aux choix et décisions qui en découlent, pour le devenir de vos organismes.

Les périodes et conjonctures sont devenues difficiles, et plus que jamais vous devez adopter de nouvelles méthodes organisationnelles pour vous garantir l'efficience et le professionnalisme de vos activités.

Je suis là pour vous y aider, en vous proposant ce retour d'expérience, et ces produits et solutions adaptés, en respectant la singularité propre et « an nou ».

PM / Saviez-vous que les premiers référentiels de métiers datent de 1268 et que ce sont les compagnons qui en sont à l'origine.

Qualiopi processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie suivante ;
ACTION DE FORMATION

« L'intelligence c'est la capacité de s'adapter au changement » Stephen Hawking.

Présentation des 3 outils, créés pour améliorer votre organisation et augmenter vos performances aux Antilles Guyane :

- 1 / Le GPS économique (Gestion de la Performance Stratégique)

- 2 / Le GPS sociale (Gestion de la Performance Sociale)

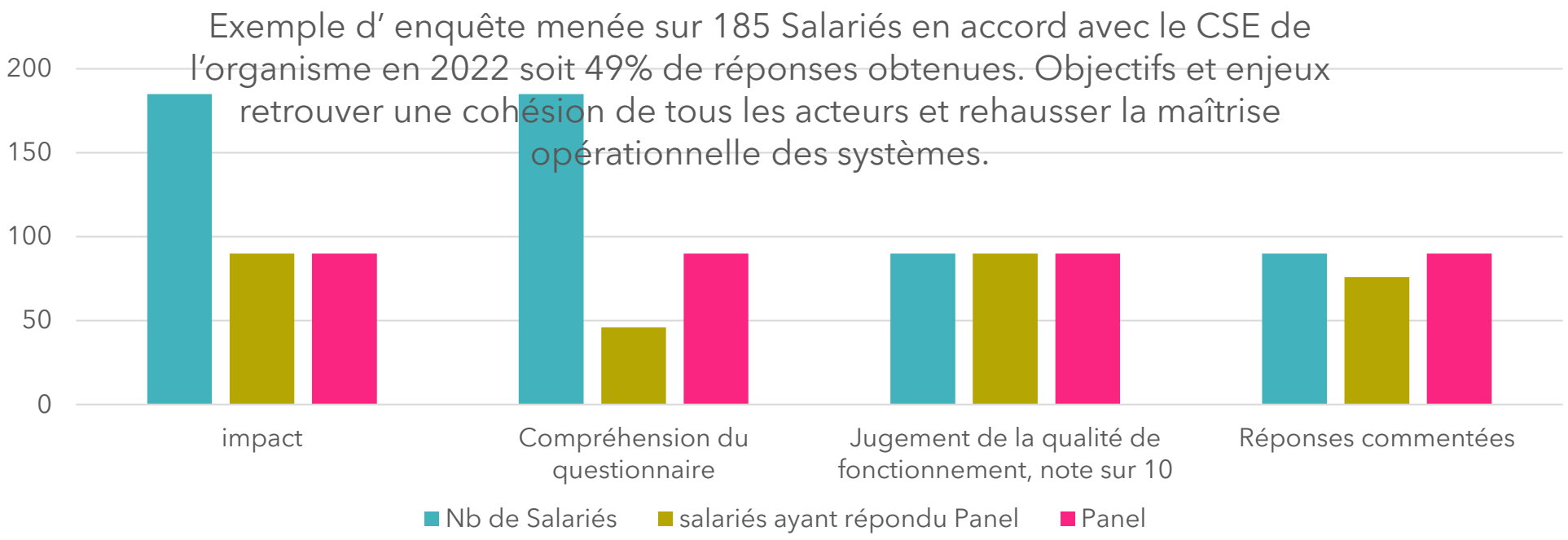
- 3/ Le GPS opérationnel (Gestion du Pilotage des Systèmes)

Le GPS 1 / Indentification de votre marché, étude de la concurrence, (données statistiques), étude de votre image et d'impact de votre activité.

Le GPS 2 / Méthodologie d'enquête interne appropriée pour surtout identifier les besoins implicites de tous vos collaborateurs afin de dégager une cohésion.

Le GPS 3 / Mesures de vos flux & tâches – Cartographie de vos Process puis les mesures (MTM / MDM / MVM) de vos actions ; (Mesure Temps-Distance-Volume moyen) afin de vérifier l'efficience de vos systèmes.

Exemple d’impact suite enquête menée sur les attentes de salariés



La meilleure manière de commencer, c’est d’arrêter de parler et de s’y mettre.

Walt Disney (Bik a pawol an ba pié a mango là)

Actions pouvant être menées en Équipe au sein de REACT CARAIBES

Joël BARDU

Maitrise outils bureautiques & informatiques de son organisme

Roland LAGRAND

Développement commercial de son affaire

Isabelle GOITOM
Conduite et coordination de projet

Présidente
REACT CARAIBES

Mylène DERVILLE

Communication digitale des organisations

Jean-Noël FALGA
Expert en modèle d'organisation des systèmes et activités

Trésorier REACT CARAIBES

Chronologie du mode de Gestion du déroulé de l'offre

Contact Manager de l'organisme et représentant du Personnel pour écouter les attentes et exigences de l'organisme, prises de notes et validation de celles-ci, signature d'un contrat NDA (Contrat de confiance)

Analyses et Traitements des informations ressourcées. Présentation des Résultats selon moyennes obtenues sur chaque thématique, écart type de celles-ci et tendance. Elaboration de Pistes de solutions potentielles suite à l'analyse.

Suivi et analyse des impacts et résultats obtenus et partage de ceux-ci au sein des COPIL associant Management et représentants des salariés. Animation des groupes, écoute individualisée sur les ressentis.

Offre sur mesure

Restitution, recueil des engagements QQCP, Constitution Groupes de Travail, planification des actions décidées et choix des indicateurs de mesure

Écoute et analyse (attentes, exigences, besoins et désirs)

« Sourcing », enquête, observations, mesures, écoute

Participation au COPIL, mesure des résultats, ressourcement des ressentis.

Sourcing / Diagnostic ; Proposition d' Enquête interne et/ou externe pour approfondir les thématiques afin de dégager une vision partagée par le plus grand nombre. (questionnaire anonyme pour l'enquête interne, écoute, empathie et humilité)

Restitution de l'analyse et partage de celle-ci. Composition d'une offre d'accompagnement, de formation et de coaching sur les thématiques qui démontrent attentes et exigences à satisfaire, et choix des méthodes et acteurs externes et internes pour assurer son déploiement selon planification. Agilité, aptitude collaborative, créativité répondent au goût de l'innovation.

Contenu de nos offres

Coordination et animation

+ Nous évaluons et suggérons des pistes d'actions tout en restant ouvert à toutes vos suggestions et demandes de modifications.
+ Vous choisissez vos priorités de planification, nous vous aidons à les appliquer.
+ Nous recherchons les partenaires institutionnels (OPCO, DREET, autres …) utiles pour les co-financements et le soutien de la mission ainsi que celles des actions de formations).

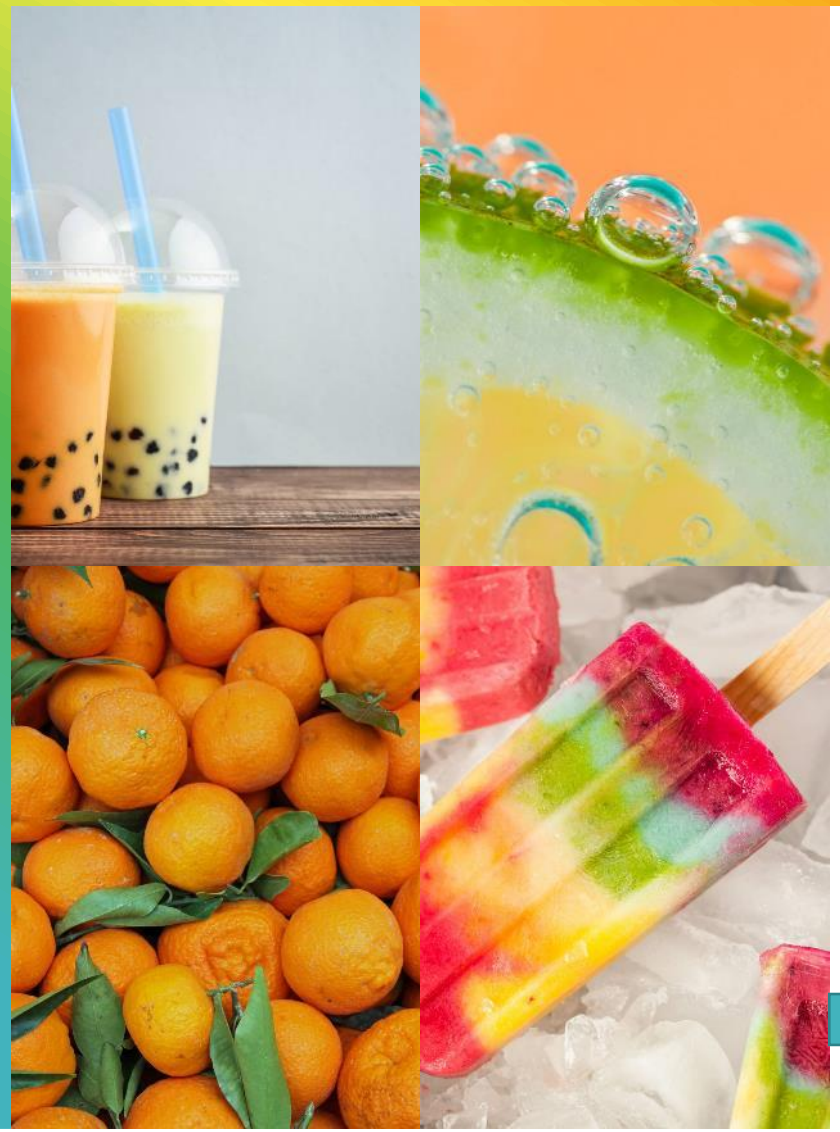
Les principaux enjeux

+ Nous répondons à vos Enjeux ECONOMIQUES. (Positionnement sur le marché (parts de marché), indicateurs de mesures de progression sur le marché, image de l'organisme renforcée, modèle d'organisation pour répondre aux attentes et exigences et pérenniser l'activité …)
+ Mais aussi à l'Enjeu « impact environnemental » pour limiter les impacts et coûts logistiques de votre organisme.
+ Et surtout à l'Enjeu Social pour partager ce sens commun d'une action de type **« qualité an nou »,** renforçant la notion d'appartenance et de fierté. Afin de renforcer la cohésion des acteurs dans ce sentiment de promotion de la valeur du « an nou ».

Les finalités

Contribuer aux réflexions prospectives des acteurs demandeurs en amélioration de situation opérationnelle et sociale de l'organisme. ACCOMPAGNER, AIDER, COACHER, FORMER au sein des postes de travail de chaque acteur selon les besoins ressourcés et mise en œuvre de projets structurants pour l'organisme pour assurer le rehaussement de l'image professionnelle de ces activités et services. PARTAGER, DEBATTRE, CREER de « l'intelligence collective ». Affirmer une représentation commune des projets et observer les dynamiques grâce au COPIL (Comité de Pilotage), intégrant toutes les composantes de l'organisme. L' outil OPTICOM-PRO permet de communiquer en mode professionnel, sans avoir à passer par des subterfuges pour exprimer ses idées et ressentis.

Un rehaussement du professionnalisme de chacun et l'assurance d'une image renforcée pour l'organisme



Synthèse

Celle-ci se traduit dans les lettres de satisfactions de nos clients. (Consultez cabinetokane.fr), mais surtout dans leur réussite obtenue.

« Pour mémoire, un client m'avait proposé la reprise de son activité avec 2 de ses salariés cadres» . Ce même client m'avait. donné carte blanche pour la remise en état de son outil de production, suite à un incendie. Belle marque de confiance !! »

Avec OKANE, vous pouvez améliorer votre travail, où que vous soyez dans les Caraïbes. Si vous souhaitez réussir, et développer vos activités ! contactez nous et demander ce premier diagnostic.

Vous pouvez également avoir la satisfaction de participer à une belle aventure, sur la base de ce modèle de valeurs, Alors n'attendez pas.

Contactez le Cabinet OKANE, et visitez vite notre site web pour plus d'informations.

Merci pour votre confiance

FALGA Jean-Noël

cabinetokane@gmail.com

cabinetokane.fr

0690 616 216

Spécificités 2021

+ Peu de formations ont eu lieu compte tenu du contexte. Les quelques formations réalisées étaient liées au préparation de certification **QUALIOPI** ainsi que celles de 112 élus en Guadeloupe pour comprendre le rôle et le mandat d'élu.

+ Tous les candidats et donc participants, ont obtenu la certification et ont vivement témoigné leur bonheur, un seul a rencontré des difficultés et l'a enfin eu, et nous lui avions signalé dès le départ l'importance à suivre les attentes et exigences, mais quelquefois le rejet d'une obligation déclenche des difficultés à la satisfaire.

+ Ce que nous retenons et cela ressort depuis des années dans les divers enquêtes menées, c'est qu'il est quasiment impossible, voir très rare d'avoir 100% de satisfaction des participants. Le taux global moyen global obtenu se situerait entre 70% et 85% selon nos missions et actions réalisées.

+ Ce que nous comprenons et mettons en avant dans les explications et échanges effectués avec nos clients donneurs d'ordre, et participants aux actions de formation…, ainsi que partenaires (**RPCFI, SYCFI, REACT CARAIBES**). C'est qu'il existe cette notion de transfert sur l'acteur animateur, formateur, que nous sommes, un peu comme celui du miroir parfois dans lequel on aime, ou pas ces choses que l'on y voient. Nous devenons donc l'exutoire car parfois plus facile de choisir d'accuser l'autre, « le miroir », que de faire sa propre introspection.

+ Faire preuve d'empathie, rester humble, continuer d'œuvrer pour construire son chef d'œuvre de vie, telle est notre devise héritée de notre bon souvenir du compagnonnage.

+ Jean-Noël FALGA