



Cyrille BEAUNE

Membre du Bureau Exécutif du SEDIMA

édito



La formation, une mission collégiale

Nous avons déjà souvent abordé, que ce soit dans le Sedimag' ou lors des réunions de fédérations, le recrutement et les formations aux métiers de la distribution. Vous le savez, la formation est une des priorités du nouveau Bureau de notre organisation. Nous devons faire entendre notre voix encore plus fort sur la promotion de nos métiers, que nous soyons distributeurs de matériels agricoles, d'espaces verts ou de métiers spécialisés !

Alors que la rentrée scolaire vient tout juste d'avoir lieu, il est important de rappeler que depuis cinq ans le nombre d'élèves dans nos formations ne cesse d'augmenter, et ce quel que soit le niveau de formations. Il faut évidemment se féliciter d'une telle situation, mais nous devons être conscients que nous avons encore beaucoup à faire pour que cette tendance s'inscrive durablement dans le temps !

Nous reconnaissons tous l'implication de la commission Formation-Emploi du SEDIMA dans la rédaction des référentiels des diplômes, dans les liens tissés au fil du temps avec l'Education Nationale pour que nos besoins soient non seulement compris, mais aussi défendus, et pris en compte dans les programmes, sans omettre les manifestations telles que les forums des métiers, le Concours Général des métiers ou encore les Olympiades des métiers dans lesquelles la profession est partie prenante.

Nous reconnaissons tous les actions menées par les adhérents en local, que ce soit en étant présents lors de forums, de portes ouvertes d'établissements scolaires, ou en prenant des stagiaires dans leurs entreprises, etc.

Nous reconnaissons tous par ailleurs la qualité et l'importance des actions de promotion initiées par l'ASDM*... Dernièrement pour travailler sur notre image, nous avons diffusé des affiches dans les collèges pour présenter nos métiers, en mettant l'accent sur les nouvelles technologies, sur le fait que nos métiers ne sont pas exclusivement masculins. Nous allons également communiquer au travers des réseaux sociaux prochainement, ce qui permettra de toucher rapidement un plus grand nombre.

...suite en page 2

...édito, suite de la page 1

Nous reconnaissons tous l'implication de la commission Sociale et de nos partenaires sociaux, en lien avec notre EGD Ageformat, pour la mise en place et le financement de nos CQP de branche, ainsi que les campagnes de communication vers le grand public pour valoriser l'image de notre secteur.

Mais nous devons tous, encore et toujours, nous demander ce que nous pouvons faire à notre niveau, dans nos concessions, au quotidien, pour rendre les formations de la distribution plus attractives et contribuer à leur promotion, en mettant aussi en avant les métiers de demain liés aux nouvelles technologies, à la robotique, au guidage et aux drones.

Nous avons lancé récemment une enquête pour faire un état des lieux sur les besoins de la profession en terme de recrutements, sur la période 2017/2022 et pour tous les services de nos entreprises. Ces besoins nécessitent obligatoirement des ressources. Notre ressource la plus importante vient de la collecte de la taxe d'apprentissage qui nous permet d'appuyer les actions de l'ASDM. Il est important de le rappeler.

Si le côté budgétaire est fondamental, les choix d'orientation le sont aussi. Beaucoup de jeunes sont en effet influencés par d'autres filières plus conventionnelles, parce que plus connues. Le fait d'accueillir des stagiaires de BAC Pro, de BTS, de licence, de CQP, nous paraît naturel. Est-ce suffisant pour faire connaître nos métiers au plus grand nombre de jeunes, de parents, de principaux de collèges, de conseillers d'orientation, pour qu'ils se rendent compte des possibilités et des opportunités proposées ?

Suffisant ? Evidemment pas ! Notre action doit aller en amont de ces choix. Nous ne pouvons pas attendre que les jeunes soient dans nos filières pour les accueillir, les accompagner ! Nous devons aller les chercher ! Combien de fois avons-nous refusé un stage découverte de 3^{ème} ? Notre mission c'est aussi de se tourner vers les collègues proches de chez nous (pour une invitation à des journées portes ouvertes, une proposition d'intervention sur nos métiers, une visite de nos entreprises). Toutes les initiatives sont bonnes et les retours d'expériences bons à partager.

Nous avons réfléchi, avec Pierre PRIM (Président du SEDIMA), l'ensemble du Bureau et les membres du Conseil d'Administration, à une méthode de travail dans nos régions pour être plus actifs et plus présents. Lors des prochaines réunions de fédérations nous vous présenterons les résultats de nos réflexions.

Vous connaissez tous l'expression « *Après la pluie vient le beau temps !* » et bien ce n'est pas parce que notre marché est actuellement morose, qu'il faut baisser les bras. Nous devons nous préparer à des jours meilleurs. Lorsque le marché reprendra, nous devons être certains d'avoir les effectifs suffisants, et pour cela nous devons anticiper !

**Association des syndicats de la distribution et de la maintenance des matériels agricoles, de travaux publics, de manutention, de parcs et jardins.*