

Comment EBEN aide ses adhérents à recruter avec Négociance

08 Avr 2015

distributique.com



André Vidal, président d'EBEN : « Les problématiques de recrutements sont récurrentes dans nos métiers et ont même tendance à s'amplifier ces dernières années ». Crédit photo : D.R.

André Vidal, président d'EBEN : « Les problématiques de recrutements sont récurrentes dans nos métiers et ont même tendance à s'amplifier ces dernières années ». Crédit photo : D.R.

Le métier de commercial séduit moins et il n'existe pas de formations initiales spécifiques aux métiers du numérique et de la bureautique. Face à ce constat, le syndicat professionnel EBEN s'associe depuis deux ans et avec succès à l'organisme de formation Négociance pour aider ses adhérents à embaucher.

La fédération EBEN (entreprise du bureau et du numérique) tire un bilan positif de son association étroite avec l'organisme de formation Négociance. A ce jour, ce partenariat qui entre dans sa troisième année a permis de faire suivre à 80 demandeurs d'emploi des cursus portant spécifiquement sur le métier de commercial dans l'informatique, la bureautique et les télécoms. « *Nous affichons un taux de placement de 90% à 6 mois* », se félicite Raoul Benoit, le directeur et fondateur de Négociance. Dans leur grande majorité, les recrues sont embauchées par les revendeurs et prestataires de services adhérant au syndicat professionnel qu'est EBEN. Ces entreprises sont, comme bien d'autres, confrontées à de réelles difficultés lorsqu'il s'agit d'étoffer leurs forces de vente.

« *Les problématiques de recrutements sont récurrentes dans nos métiers et ont même tendance à s'amplifier ces dernières années* », confirme André Vidal, le président d'EBEN. Celui-ci y voit plusieurs raisons, notamment les difficultés qu'ont les TPE et les PME à identifier des candidats et à les accompagner. S'y ajoute une inadéquation entre les formations initiales proposées en France et l'activité de commercial dans les sociétés du secteur du numérique et de la bureautique. C'est pour aider les entreprises de sa branche sur ces deux derniers points qu'EBEN a donc décidé de s'associer à Négociance. Il y a 6 ans, le syndicat avait déjà tenté d'agir seul sur le problème en créant lui-même une association qu'il a fait agréer organisme de formation. Mais cette structure n'a été maintenue que durant trois exercices au vu de la difficulté de gérer en interne ce type de mission.

Huit semaines de formation

« *Nous proposons aux demandeurs d'emploi de suivre des formations théoriques et pratiques de huit semaines. Elles s'inscrivent dans le cadre du mécanisme de la Préparation Opérationnelle à l'Emploi Collective (POEC), en partenariat avec pôle Emploi et les AGEFOS PME* », précise Raoul Benoit, lui-même ancien chef d'entreprise et ex-adhérents d'EBEN. Pour organiser une session, qui regroupe entre 10 et 12 participants, Négociance commence par interroger les adhérents d'EBEN afin de connaître leurs besoins en termes d'embauches de commerciaux. Pour que la formation soit faisable, un nombre suffisant d'entreprises présentes dans un même bassin d'emploi doit se manifester. Une fois cette étape franchie, l'OPCA de la région choisie contacte Pôle Emploi qui propose à des demandeurs d'emploi ayant déjà une formation de commercial de participer à une réunion d'information. « *Les taux de retour sont faibles. En moyenne, sur 1000 personnes contactées seules 80 d'entre elles se présentent* », constate le directeur de Négociance. Bien sûr, la sélection des demandeurs d'emploi acceptés par l'organisme de formation tient compte de l'avis des chefs d'entreprises. D'autant que ces derniers seront amenés à les accueillir trois semaines pour un stage dans leurs rangs avant une éventuelle embauche.

« Dans nos métiers, un commercial débutant perçoit en général une rémunération composée d'un variable et d'un fixe rarement inférieur à 1 800 € bruts mensuels », indique Raoul Benoit. Ces conditions sont, à priori, tout à fait acceptables. Elles ne suffisent pourtant pas à trouver des candidats aisément. « Il y a 20 ans, les jeunes générations étaient facilement motivées par un salaire convenable pour réaliser une charge de travail importante. Aujourd'hui, elles sont davantage attachées à leur qualité de vie », estime André Vidal. Un constat que les dirigeants doivent méditer pour rendre leur entreprise attrayante et contribuer ainsi à recréer plus de vocations pour le métier de vendeur.