



Le FIAF répond à vos questions!

PETIT DEJEUNER OF DU 24/11/2022





Quels sont les secteurs professionnels dont les besoins en compétences sont à combler urgemment et quelle est la position du FIAF à ce sujet ?





- **Nous travaillons en étroite collaboration avec les clusters, fédérations, les groupements d'employeurs pour identifier les problématiques terrain qui sont partagées des employeurs pour les accompagner au travers de notre programmation.**
- **Nous travaillons également en étroite collaboration avec les branches professionnelles que nous accompagnons lors des négociations de branches sur le champ emploi formation tous les 3 ans,**
- **Nous rencontrons la plupart de ces acteurs chaque année pour échanger sur leurs besoins**





Le FIAF et les marchés publics ?





Nous ne sommes pas soumis aux règles des marchés publics compte tenu de notre statut d'association. En revanche ayant une délégation de fonds publics nous avons souhaité appliquer au mieux les règles des marchés publics pour garantir l'impartialité des décisions.

Notre programmation de formation est créée selon un process bien défini. Nous consultons les prestataires de formation enregistrés auprès de la DFPC pour tous les projets. Nous avons certains projets pour lesquels nous passons des commandes directes lorsqu'un seul prestataire est à même de répondre (plateau technique spécifique, compétences spécifiques uniques...). Cependant les prestataires peuvent avoir accès aux commandes et poser des questions au FIAF qui pourra étudier la possibilité pour un prestataire non identifié de répondre à une commande.

Le cycle de vie des projets FIAF



1 ETUDE D'OPPORTUNITÉ

Après réception d'une fiche projet soumise par un.e adhérent.e., le FIAF anime une étude d'opportunité auprès des employeurs pour valider le besoin partagé. Il définit les commanditaires potentiels.

3 RÉDACTION CDC

Le FIAF anime des ateliers de définition du besoin avec les commanditaires du projet. Le FIAF rédige le cahier des charges d'achat de la formation. L'ingénierie de formation est finalisée.

5 CHOIX DES PRESTATAIRES

Le dépouillement des offres est réalisé par la commission d'approbation et les commanditaires. Cet atelier de dépouillement est animé par la cheffe de projet. La convention est ensuite passée.

7 EVALUATION 360°

Après le paiement final, une évaluation des interlocuteurs est opérée pour améliorer la satisfaction de chacun lors de prochains projets.



2 VALIDATION PROJET

Si le besoin est identifié alors la commission d'approbation est consultée pour valider la mise en œuvre du projet.

4 CONSULTATION

Une fois le cahier des charges validé, le FIAF consulte largement les prestataires de formation (sauf cas de commande directe) depuis son site internet et sa page IN.

6 CONVENTIONNEMENT ET RÉALISATION

Le prestataire retenu est alors en charge de commercialiser les places et de transmettre tous les éléments attendus et conventionnés.

8 EVALUATION À FROID

Elles sont réalisées par le prestataire formation qui en tiendra compte pour améliorer son offre. Le FIAF analyse toutes les données pour réaliser une analyse fine de sa programmation.



✓ **Avez-vous d'autres questions ?**





MERCI
😊