



# Utiliser le FIAF **comme** argument commercial

# L'EQUIPE



Séverine Zimmer  
Directrice

Laurence ANEWY  
Conseillère formation  
entreprises

Victorine BOUCAUT  
Conseillère formation  
entreprises

Lucie DELPY  
Conseillère formation  
entreprises

Laurena TOUYADA  
Conseillère formation  
Entreprises

Jill SERVE  
Conseillère formation  
Cheffe de projet

Stéphanie CANO  
Conseillère formation  
Cheffe de projet

Virginie LECLERC ROQUES  
Conseillère formation  
Cheffe de projet

Séverine Ragoucy  
Conseillère formation  
Coordinatrice de projet

**Pôle Entreprises**

*Financements / Accompagnements*

**Pôle Projet**

*Programmation FIAF*

# ICE BREAKER



Dessiner par groupe 2 et de manière créative qui est le FIAF, son impact dans le secteur de la formation et ses missions

3 minutes



Dessine-moi le



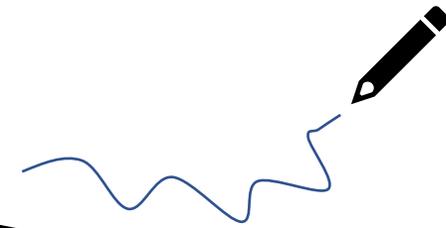
**FIAF**

Cultivons nos compétences

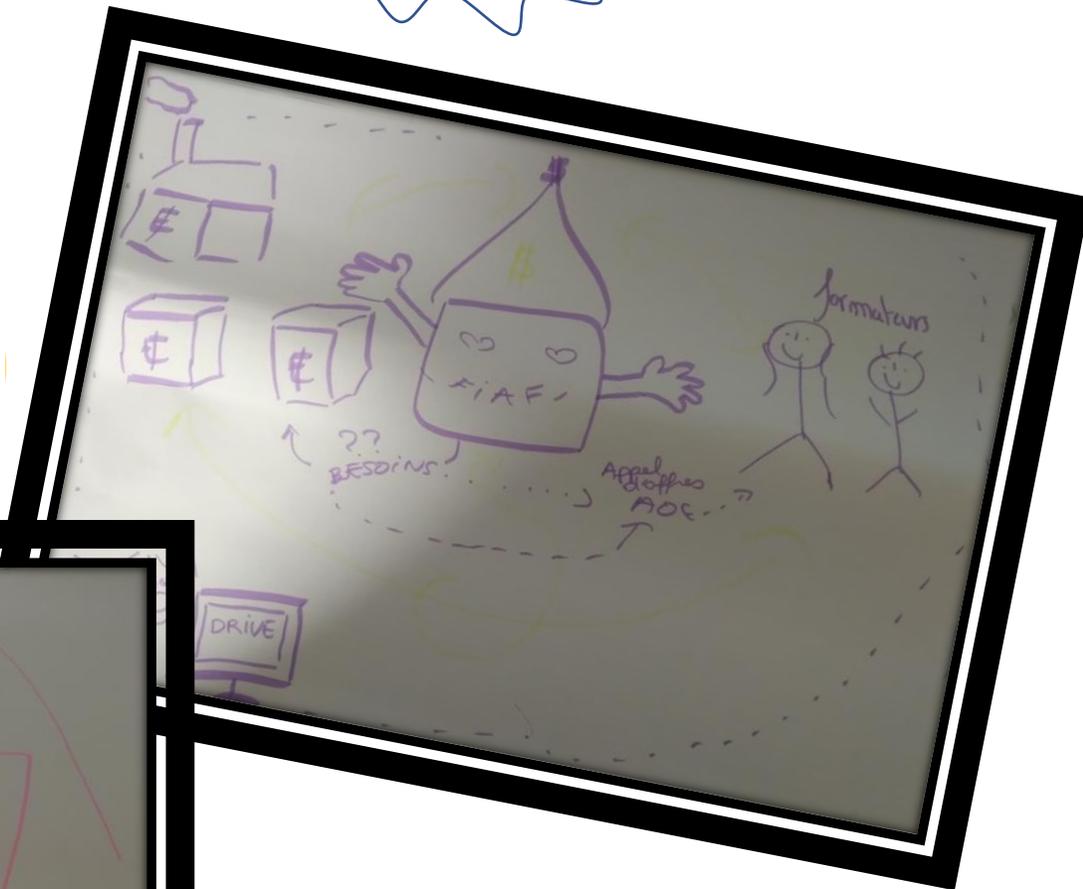




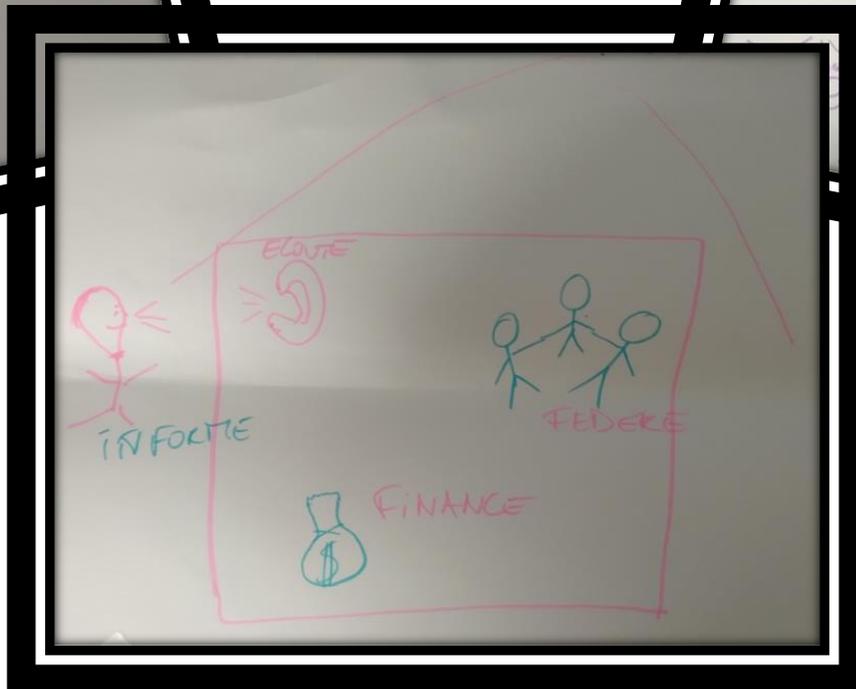
# Vos productions, vos représentations



partenaires sociaux



600 000  
0,2%



Fonds Interprofessionnel  
d'Assurance Formation

# Notre offre de services

## Financement du plan de formation



Un espace dédié adhérent  
(EDA)

## Accompagnement à la définition des besoins en formation



Une rencontre avec  
une conseillère

## Programmation



La programmation du  
FIAF  
Le formulaire d'appel à  
projet

Relance



# Atelier



Par groupe de 2 ou 3 écrire sur les post-it vos idées sur la partie de SWOT à travailler.

5 minutes



## Le secteur de la formation



Forces

Opportunités

Faiblesses

Menaces

# Le secteur de la formation: Retour sur l'atelier SWOT



## Forces

- Le nombre d'organismes de formation = réponse à la demande
- Le FIAF, les possibilités de financement
- Un marché à développer
- La proximité (Pr OF basé sur Nouméa)
- Les moyens techniques
- La diversité sur Nouméa



## Faiblesses

- Absence de point central des offres de formation
- Les connexions internet
- Le public « peu tenté » par le distanciel
- Des « déserts » sur le territoire (concentration des formations sur Nouméa)
- Eparpillement et multitude des organismes de formation



## Opportunités

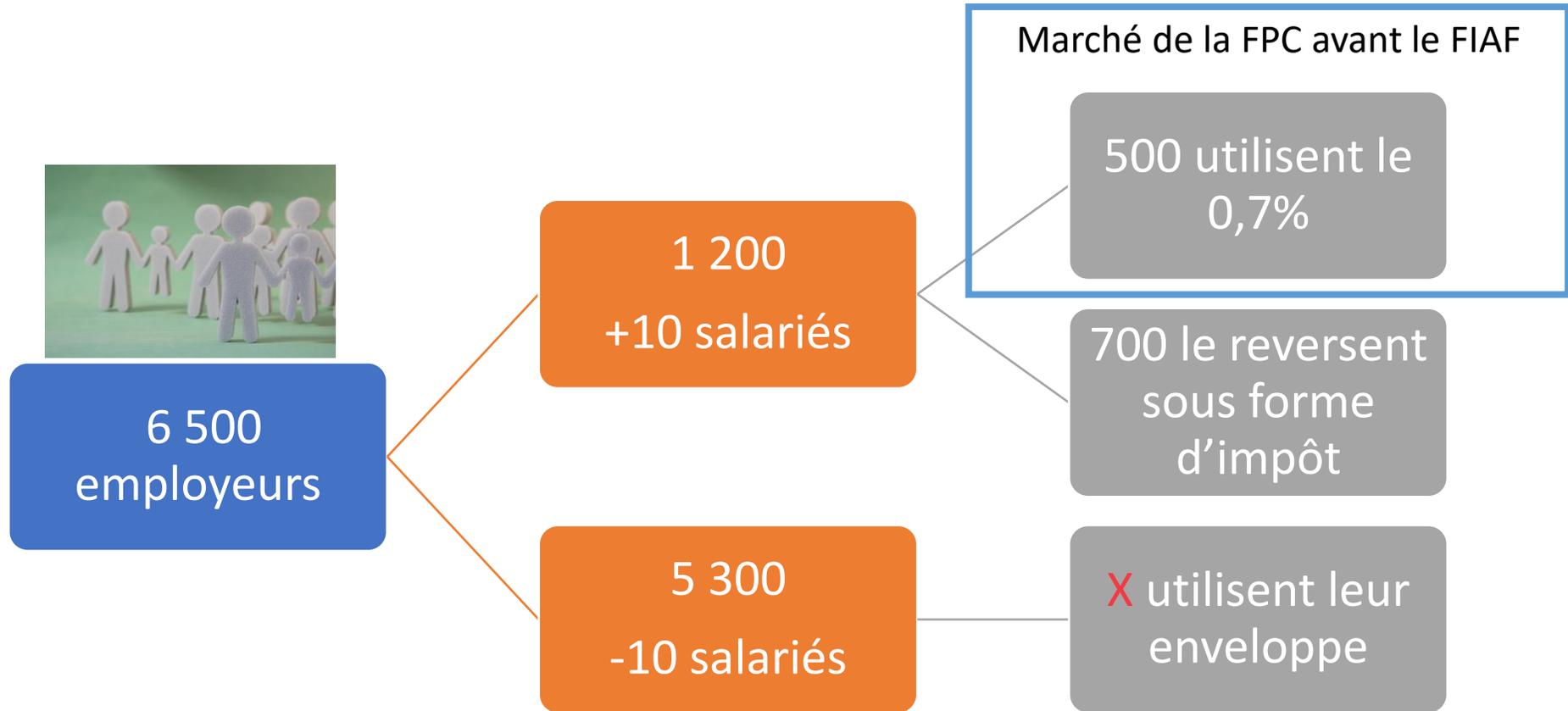
- Digital Access
- Formation tout au long de la vie
- Nouveaux métiers
- La réglementation: Une évolution positive de la formation
- Crise COVID: développement du secteur: évolution des compétences / motivation
- Les financements possibles
- La professionnalisation des organismes de formation
- L'évolution de l'ingénierie pédagogique (personnalisation de la formation, efficacité ++)



## Menaces

- Baisse des financements publics
- Crise économique
- La « suite » COVID → indisponibilité des publics
- La démographie (manque de ressources techniques sur le territoire (ex formateur plomberie etc...))
- Vu par les entreprises:
- Perte de la légitimité du N+1
- Revalorisation du salarié
- Confidentialité-

# Le marché de la Formation professionnelle



# Un marché concurrentiel

380 OF enregistrés

159 enregistrés auprès  
du FIAF

= OF locaux  
Hors auto-école

Marché restreint avec beaucoup d'acteurs

# Atelier

Alors comment je développe mon activité avec le FIAF ?



Ecrire un argument par post-it permettant d'utiliser le FIAF  
comme argument commercial

2 minutes



Frise des arguments



# Retour sur l'atelier: Le FIAF: Un argument commercial



Des demandes de financements qui se font directement en ligne grâce à un compte personnel « Le compte EDA »

Nous sommes partenaires du FIAF : on favorise le lien OF – Entreprise – FIAF Pour rendre la FPC plus lisible

Une possibilité de prise en charge des formations professionnelles de 600 000 xpf à l'année

Les employeurs de moins de 10 salariés peuvent maintenant acheter de la formation

Des conseillères à votre écoute

Un service dédié pour vous accompagner à identifier vos besoins en formation

Des conseillères qui vous accompagnent dans les démarches de demande de financement

# Les évolutions avec le FIAF

Financier : financement des plans de formation et projets

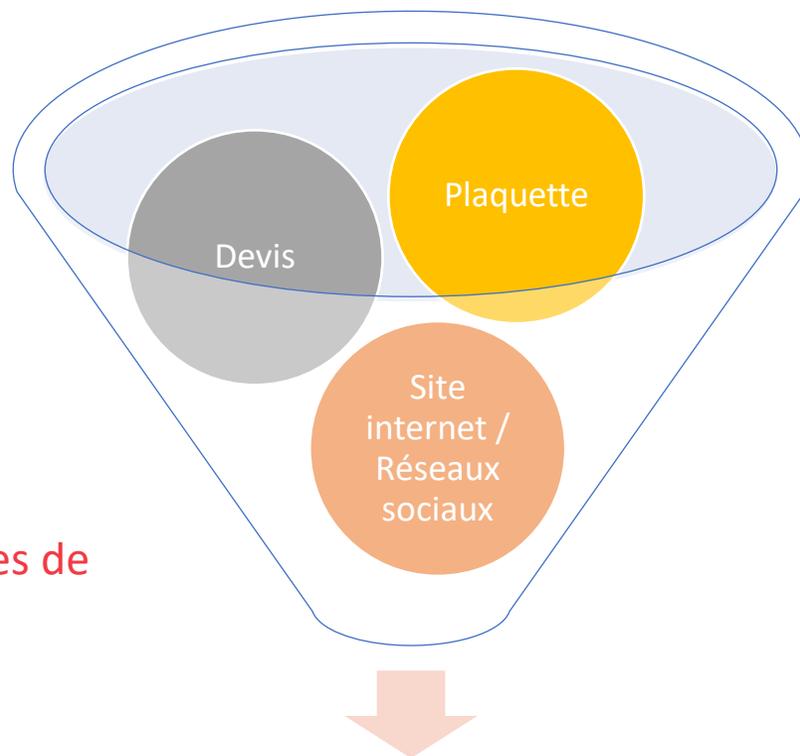
Evolution des représentations de la formation chez les acheteurs

Evolution des pratiques : Diag court et visites conseil

Evolution du marché et élargissement

Visibilité de la FPC par le FIAF auprès des employeurs

# Le FIAF, un levier de commercialisation



Je peux utiliser le FIAF comme argument commercial



Je respecte les modèles de texte en ligne sur [www.fiaf.nc](http://www.fiaf.nc)





Pour plus de renseignements rendez-vous sur le site  
internet : [www.fiaf.nc](http://www.fiaf.nc)