

C'est un excellent travail de récolte d'informations. Bravo pour cette rapidité !

L'analyse de tes notes révèle une **énorme surprise** par rapport à ce que tu imaginais hier : ce groupe n'est **pas** en difficulté sur la langue ou l'outil numérique (CV/Mail) . Au contraire, la plupart sont autonomes là-dessus.

Conséquence immédiate : Si tu avais proposé un "Atelier CV" ou "Français", tu serais tombé à côté de la plaque. D'où l'importance de ce diagnostic !

Voici l'analyse pour ton dossier CCP 3 et la proposition d'action qui en découle.

1. Analyse du groupe (Diagnostic)

On écarte **Michel** de l'analyse car il est en "Sortie positive CDI" . Ton groupe cible est donc de **4 personnes** (Maria, Laetitia, Fatima, Nadji).

Ce qui va bien (Les acquis) :

- **Outils** : Ils ont des mails, savent s'en servir, et 3/4 ont des CV à jour (sauf Maria) .
- **Langue** : Aucun problème de français signalé .
- **Motivation** : Ils ont des projets ou de l'expérience (Fatima a 10 ans d'XP , Laetitia a 7 ans de cuisine).

Le Problème Commun (Le Besoin) : La confrontation à la réalité du Marché.

Regarde bien : ils ont tous une idée ou une compétence, mais ils butent sur la rencontre avec l'entreprise ou la faisabilité :

- **Maria** veut créer une entreprise mais ne sait pas "qui recrute" ni si c'est viable .
- **Laetitia** hésite entre deux voies (Cuisine ou Formatrice) et a besoin de voir les "Besoins en Main d'Oeuvre" (BMO) pour décider .
- **Nadji** cherche une alternance mais ne trouve pas d'entreprise accessible sans voiture .
- **Fatima** envoie des CV mais n'a "pas de retour" .

2. Proposition d'Action Collective (Ton Atelier)

Pour ton CCP 3, je te suggère de monter un atelier sur le thème : "**L'ENQUÊTE MÉTIER & LE MARCHÉ CACHÉ**".

Pourquoi ?

Parce que le CV ne suffit plus (Fatima en est la preuve). Ils doivent apprendre à aller chercher l'info à la source pour valider leur projet ou trouver un patron.

Objectif pédagogique :

À la fin de l'atelier, les salariés seront capables d'identifier des entreprises cibles et de les contacter pour obtenir de l'information (enquête) ou un emploi.

Contenu de l'atelier (Structure possible) :

- **Partie 1 : Qui recrute vraiment ? (La Carte du territoire)**
 - Utiliser l'outil "La Bonne Boite" (France Travail) ou les Pages Jaunes.
 - *Pour Nadji* : Repérer les entreprises informatiques accessibles en train/bus.
 - *Pour Laetitia* : Regarder s'il y a des organismes de formation en nettoyage dans le coin (BMO).
- **Partie 2 : L'Enquête Métier (L'outil magique)**
 - Expliquer que pour trouver un stage ou valider un projet (Maria), il ne faut pas demander du travail, mais des *conseils*.
 - Préparer un petit script téléphonique : "Bonjour, je suis en reconversion, j'aimerais vous poser 3 questions sur votre métier..."
- **Partie 3 : Le Plan d'Attaque**
 - Chacun repart avec une liste de 3 entreprises à contacter ou à aller voir physiquement.

3. Justification pour ton dossier (Argumentaire Jury)

Voici comment tu pourras présenter les choses dans ton dossier :

"Lors du diagnostic initial réalisé auprès de 5 salariés du pôle propreté, j'ai constaté que contrairement aux idées reçues, les freins linguistiques ou numériques étaient absents .

En revanche, une problématique commune est apparue : la difficulté à concrétiser le projet professionnel face à la réalité du marché (besoin de vérifier la viabilité d'une création d'entreprise pour Maria , besoin de trouver un patron pour l'alternance de Nadji , ou manque de retour employeur pour Fatima).

*J'ai donc choisi de mettre en place un atelier "**Enquête Métier et Marché**" pour leur donner les moyens d'être acteurs de leur prospection, plutôt que de rester passifs derrière des envois de CV."*

Qu'en penses-tu ? Est-ce que cet angle d'attaque te parle ?