

ATELIER : "MON GPS EMPLOI"

Durée : 2h

Public : 10 salariées du Pôle Nettoyage (réparties en 2 groupes de 5).

Objectif Final : Que chaque salariée reparte avec 3 cibles précises (Entreprises/Lieux) et un itinéraire pour y aller.

PARTIE 1 : LE DÉROULÉ (Méthode du "Trèfle Chanceux")

ÉTAPE 1 : MOI & MES COUSINS (Compétences - 20 min)

Le but : Montrer que leurs compétences ouvrent plus de portes qu'elles ne le pensent.

1. Activité : "Le Kit du Pro"

On liste les outils maîtrisés (Monobrosse, chariot, produits...) et on réévalue son CV : besoin de mettre à jour ? Des compétences à rajouter depuis mon arrivée sur le chantier ?

2. Le Jeu des "Métiers Cousins"

On démarre par les différentes terminologies possibles : Si tu sais faire le ménage dans un bureau, tu sais le faire ailleurs. On ne va pas chercher que 'Femme de ménage', on va chercher les métiers cousins : **ASH/ Femme de Chambre/ Aide à Domicile...**

ÉTAPE 2 : ENVIRONNEMENT & MOBILITÉ (La Carte - 45 min)

Le cœur de l'atelier. On croise "Où il y a du travail" avec "Comment j'y vais".

1. Activité : "La Chasse aux Zones" (Google Maps Satellite)

On projette la carte. On repère les "toits plats" (Supermarchés, Entrepôts) et les "Bâtiments H" (Hôpital).

2. Les transports à repérer également !

"Souvent, on se dit : je n'ai pas de voiture, je suis coincée. Regardons la carte autrement."

Action sur l'écran : Activer l'option "Transport en commun" sur Google Maps ou montrer la ligne de train de la Côte Bleue.

Démonstration "Le Train de l'Emploi" :

Exemple : "Regardez, la gare de Martigues vous amène à **Sausset-les-Pins** en 12 minutes. À Sausset, il y a des hôtels et des restaurants qui cherchent du monde. C'est accessible sans permis !"

Exemple : "Le bus vous dépose devant l'hôpital ou la zone commerciale."

Consigne : "Trouvez une entreprise qui est à moins de 10 min de marche d'un arrêt de bus ou d'une gare."

ÉTAPE 3 : LE MATCHING (Ciblage - 30 min)

Activité : "Qui a besoin de moi ?" (Adapté aux 10 profils)

On relie le profil à la bonne cible (Exemples à donner à l'oral) :

Pour celles qui aiment les enfants (Yasmina, Virginie) :

Cible : Mairies (Écoles, Crèches).

Lieu : Centre-ville (Accessible bus).

Pour celles qui sont techniques/mobiles (Eva, Ionica) :

Cible : Zones d'Activités / Hôpital / Logistique.

Lieu : Périphérie (Besoin voiture ou bus direct).

Pour celles qui cherchent la proximité (Fatima, Zalifa) :

Cible : Hôtels de quartier, Particuliers (CESU), Commerces de proximité.

Lieu : Quartier de résidence (Rayon de 1km à pied).

ÉTAPE 4 : MÉTHODE (L'Action - 25 min)

Activité : "La Liste d'Attaque & Le Pitch"

Remplir la Feuille de Route :

Chaque participante note 3 noms précis (Ex: "Hôtel Ibis", "Mairie de Port-de-Bouc", "Agence O2").

Le Pitch Adapté :

On ne dit plus juste "Je cherche du ménage".

On dit : *"Bonjour, j'ai de l'expérience dans l'entretien (ACPM). Je suis polyvalente : je peux faire le nettoyage des sols mais aussi le service en chambre / l'aide aux repas."*

Partie 2 : Prospection (Ciblage Martigues)

Pour que l'atelier fonctionne, avoir des infos fiables (réalité du marché), donc identifier des partenaires potentiels. Prise de contact semaine 3 pour un atelier semaine 4.

1. Les Entreprises de Propreté (Les sous-traitants)

ONET Services : Très présents sur les sites industriels et tertiaires de l'Etang de Berre.

GSF (Jupiter ou autre filiale) : Souvent en charge des grandes surfaces ou des sites logistiques.

NICOLIN : Souvent en charge de la gestion des déchets et nettoyage urbain.

ATALIAN : Gros acteur du Facility Management.

2. Les Grands Comptes (En direct)

Centre Hospitalier de Martigues (Les Rayettes) : Ils ont souvent besoin d'Agents de Service Hospitalier (ASH).

Mairie de Martigues : Pour les écoles, les gymnases. (Souvent sur concours, mais parfois des remplacements contractuels).

Camping et Tourisme (Saisonnier) : Martigues est une station balnéaire (La Couronne, Carro). Les campings recrutent massivement dès mars/avril pour le nettoyage des mobile-homes. C'est une piste possible pour la saison à venir.

3. Les Agences d'Intérim spécialisées

Proman (Siège à Manosque mais très fort dans le Sud).

Adecco / Randstad sur Port-de-Bouc ou Martigues.

Les outils nécessaires :

- Une carte de visite avec les informations adéquates pour communiquer avec les entreprises.
- Pour les besoins de l'atelier, avoir accès à un rétroprojecteur, une salle, une connexion internet et éventuellement plusieurs postes d'ordinateurs.
- Avoir un accès aux CV des participants (code FT ou en interne ?)

1. L'outil principal : "La Bonne Boîte" (Indispensable pour le Marché Caché)

C'est l'outil de référence pour visualiser le marché caché.

Pourquoi ? Il géolocalise les entreprises qui ont une forte probabilité d'embaucher des agents d'entretien, même sans offre en cours.

Comment l'utiliser dans l'atelier : Guider les participants sur ordinateur.

Va sur le site La Bonne Boîte (via **Emploi Store** ou **France Travail**).

Saisis le métier : **"Agent de nettoyage"** ou **"Agent de propreté"**.

Saisis la ville : Martigues (élargis le rayon à 10 ou 20 km pour inclure Fos et Port-de-Bouc).

Projection : Une liste d'entreprises va s'afficher (entreprises à fort potentiel d'embauche dans les 6 mois à venir).

2. Autre possibilité : Google Maps en vue "Satellite"

L'astuce "Vue Satellite" :

Au lieu de la vue plan classique, passe en Satellite.

Pourquoi ? Pour le secteur du nettoyage, les bâtiments parlent.

Montrer visuellement : "Regardez la taille de ce toit plat (Auchan ou un entrepôt logistique à Fos), c'est des milliers de m² à nettoyer." ou "Regardez tous ces toits blancs alignés près de la plage (Camping à la Couronne), ce sont des centaines de mobile-homes."

Recherche en direct : Tape "Zone Industrielle" ou "EHPAD" dans la barre de recherche Maps. Les points rouges apparaissent instantanément sur Martigues/Port-de-Bouc.