

ATELIER CRE ACPM-ENVIRONNEMENT / CIBLE

Partie 1 : Atelier "Mon GPS Emploi" (Durée : 2h)

Public : 4 à 6 salariés du Pôle Nettoyage (base volontariat).

Objectif : Que chaque salarié reparte avec 3 noms d'entreprises précises où aller déposer un CV (en physique ou par mail).

Support : Une grande carte (projetée) de Martigues/Port-de-Bouc/Fos.

Déroulé basé sur le Trèfle Chanceux :

1. La Feuille "MOI" (Rapide - 15 min)

On réactualise les CV quand cela est nécessaire (dernière expérience).

Activité : "Le Kit du Pro"

Lister 3 outils ou machines qu'ils utilisent à l'ACPM (Monobrosse, raclette, produits phytosanitaires, etc.) ou technique spécifique de nettoyage.

Le but de cette activité est de (re)prendre confiance en leur compétence, qu'ils puissent les identifier afin d'être en capacité de les mettre en avant.

2. La Feuille "ENVIRONNEMENT" (Cœur de l'atelier - 45 min)

C'est le point central à travailler avec les participants afin qu'ils puissent s'approprier une méthodologie de recherche d'emploi ciblée.

Activité : "La Chasse aux Zones".

Sur la carte de Martigues, les participants doivent indiquer où, selon eux, il existe des besoins en agents d'entretien.

Les guider par type de clients (Cibles) :

Le Tertiaire : Les bureaux, la Mairie de Martigues, la Halle de Martigues.

Le Commerce : Auchan Martigues, Leroy Merlin, la zone commerciale de Saint Mître...

La Santé : L'Hôpital des Rayettes, les EHPAD (Korian, etc.).

L'Industrie (Spécifique ici) : Les sites pétrochimiques (Lavéra), mais là, vigilance, cela demande souvent des habilitations.

3. La Feuille "LE LIEU" (Matching - 30 min)

Activité : "Qui a besoin de moi ?"

On relie leur compétence ("Moi") à une zone ("Environnement").

Exemple : "J'aime travailler tôt le matin et être autonome" -> Cible : Les bureaux ou les grandes surfaces avant ouverture.

Exemple : "J'aime le contact et aider" -> Cible : EHPAD ou Hôpital (Bionettoyage).

4. La Feuille "MÉTHODE" (Action - 30 min)

Activité : "La Liste d'Attaque".

Chaque participant doit choisir 3 lieux identifiés sur la carte.

Donner le nom exact de l'entreprise ou du prestataire (voir Partie 2 ci-dessous).

Ils préparent leur phrase d'accroche : *"Bonjour, je travaille actuellement aux Ateliers de Figuerolles, je sais utiliser la monobrosse (ou autre compétence), je cherche un poste pour après mon contrat."*

Partie 2 : Prospection (Ciblage Martigues)

Pour que l'atelier fonctionne, avoir des infos fiables (réalité du marché), donc identifier des partenaires potentiels.

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 ?)
-