

Ensemble vers un avenir solide



**RAPPORT
ANNUEL
2023**

educam

Table des matières

Intro : Une belle éclaircie, en avant toute!	3
L'année 2023 en chiffres	6
ASBL : Soutien sectoriel pour les employeurs et les travailleurs	14
ASBL : Formation initiale	23
ASBL : Compétences et certification	35
SA : Le changement est la seule constante en 2023	44
SA : Lancement de l'offre EV-TECH	48
SA : Programmes innovants	51
SA : Best practices	60
SA : Stellantis	70
SA : Business Lab	76
Merci !	80

Une belle éclaircie, en avant toute !



PAUL-HENRI GILISSEN

Group Managing Director

Ne dit-on pas « après la pluie vient le beau temps ». Avec le corona et toutes ses conséquences, avec la guerre en Ukraine, nous avons connu 3 années successives difficiles. Tout le monde espérait que 2023 soit meilleur et il faut le dire sans détour, ce fut le cas. La guerre en Ukraine reste une grande préoccupation mais ses conséquences se sont fait moins sentir.

Pour le secteur automobile, 2023 fut une année où les constructeurs ont pu résorber leur retard de production et livrer beaucoup de véhicules. L'activité après-vente a également repris des couleurs puisque le kilométrage moyen a de nouveau augmenté.

La bonne santé du secteur est évidemment une excellente chose pour EDUCAM qui a également connu une bonne année. **Les réalisations en matière de formation** sont en **croissance de plus de 8%** et s'approchent des réalisations de 2019. Presque **13.000 personnes** ont bénéficié de formations au sein de plus de **4.000 entreprises**.

Ces beaux chiffres témoignent d'une volonté d'EDUCAM d'utiliser tous les leviers disponibles pour promouvoir le développement des entreprises et de leurs travailleurs. Vous découvrirez au fil des résultats et des témoignages qu'EDUCAM joue pleinement son rôle d'ensemblier, **favorise les partenariats et encourage les synergies pour des actions plus efficaces et un secteur plus fort**. Cette belle évolution ne doit cependant pas occulter une préoccupation réelle rencontrée par de nombreuses entreprises. Les difficultés de trouver du personnel ne font que croître. Il ne s'agit pas seulement d'une pénurie qualitative mais bien d'un manque de flagrant de candidats, quel que soit le niveau de compétences.

En 2023, EDUCAM a initié **un plan spécifique d'actions de lutte contre les pénuries**. En plus des actions structurelles renforcées que nous organisons au profit des écoles et centres de formation, nous avons développé une série de nouvelles initiatives pour soutenir les entreprises. De nombreuses entreprises ont bénéficié de ces actions et nous ont remercié. La problématique des pénuries dépasse évidemment le cadre d'EDUCAM et c'est un vrai problème de société.

L'année en résumé

En octobre 2022, le gouvernement fédéral a introduit la loi baptisée « **le deal pour l'emploi** ». Cette nouvelle loi introduit une série d'évolutions en matière de formation. Les partenaires sociaux se sont donc réunis pour négocier de nouvelles Conventions Collectives de Travail avec une trajectoire de croissance pour arriver à terme à un objectif de 5 jours de formation par an.

Dans ces CCT, ils ont assoupli les mesures d'obtention **d'incitants** par les entreprises en matière de formation des nouveaux travailleurs. Nous nous en réjouissons car **la formation est un levier essentiel** d'ancrage d'un travailleur dans une entreprise ou un secteur. EDUCAM va donc pouvoir intensifier son action pour qu'un maximum d'entreprises et de travailleurs bénéficient de ces mesures.

L'action d'EDUCAM est également marquante en matière de certification des travailleurs. En 2023, EDUCAM a dénombré plus **29.000 personnes en Belgique porteuses d'un certificat sectoriel HEV valide**. C'est le résultat d'une forte mobilisation de la branche professionnelle. Ce certificat est devenu un vrai must car il répond à un véritable besoin. On constate d'ailleurs **une augmentation de 30%** du nombre de porteurs d'un certificat de niveau III, essentiellement pour le travail dans les batteries. On voit donc que ce dispositif n'est pas figé comme simple obligation mais qu'il s'adapte aux besoins du marché.

Il faut aussi noter que 2023 a été l'année du lancement des **certifications hydrogène** et nous nous en réjouissons. C'est en effet une belle manière de préparer l'avenir et de travailler sur la prévention des accidents de travail dans les entreprises.

Nous sommes fiers que nos deux ateliers « **Hydrogen ready** » soient reconnus pour la qualité de leur aménagement et l'efficacité des dispositifs. Cela nous a valu un award délivré par le Fireforum en novembre 2023.

Enfin, EDUCAM est toujours actif dans son **vaste chantier de digitalisation**. Le projet avance et s'adapte aux nouveaux chantiers tels que le Federal Learning Account, par exemple.

L'équipe d'EDUCAM est boostée par ces évolutions positives et je tiens à remercier tous les collaborateurs EDUCAM pour leurs efforts et leur implication.

Permettez-moi également de remercier tous les membres de nos assemblées de gestion pour la confiance qu'ils ont en EDUCAM et qu'ils me témoignent lors de chaque réunion.

Je vous souhaite une excellente lecture de ce rapport d'activités où vous découvrirez de nombreuses réalisations passionnantes.

Paul-Henri

Besoin croissant de formation

EDUCAM déploie ses activités pour quatre commissions paritaires. Il s'agit des secteurs **du garage, de la carrosserie, du commerce du métal** et de **la récupération des métaux**. L'évolution que connaissent ces secteurs est continue et croissante. Ces évolutions touchent, entre autres, à des points liés à l'environnement ou au bon usage des énergies jusqu'au développement d'une économie circulaire. Tous les engins sur roues s'orientent vers une construction et un usage plus respectueux de l'environnement et moins énergivore. **L'électricité comme système de propulsion** gagne du terrain et les systèmes digitaux embarqués deviennent de plus en plus sophistiqués. Ces avancées impliquent que les besoins de formation sont très importants. Cela signifie que, même si EDUCAM intensifie d'autres types d'activités comme la lutte contre les pénuries, le cœur de métier reste bien concentré sur la formation.

Se concentrer sur la rétention

Les partenaires sociaux ont prévu des mesures dans les CCT pour favoriser la formation des **nouveaux entrants** dans le secteur car ils ont bien compris que l'ancrage dans les entreprises des nouveaux travailleurs doit se renforcer. Un plan marketing et une campagne de communication ont été spécialement développés pour intensifier ces actions en 2024 et toucher plus de travailleurs.

Une offre avec perspective

Pour être toujours plus proche du marché en évolution, EDUCAM adapte également son offre de formation continue qui se veut plus structurée et en phase avec l'organisation dans les ateliers et la répartition des tâches dans nos entreprises. Plus qu'un catalogue de formations, nous proposons un **guide structuré qui donne des perspectives aux employeurs et aux travailleurs**. Le déploiement de la nouvelle structure pour tous les segments de nos activités est prévu dans le courant de 2024.

Encore beaucoup de place pour l'amélioration

Dans le secteur du garage, presque **un travailleur sur trois** est inscrit dans un cursus de formation. Dans les autres secteurs, c'est moins. Cela indique qu'il y a encore un grand travail de fond pour permettre à tous les travailleurs d'évoluer et de suivre des formations. Il y a eu presque 13.000 travailleurs formés en 2023, mais soyons ambitieux, il en faudrait le **double**.

Motiver les jeunes

On constate en effet que le nombre de jeunes qui ont suivi une formation initiale dans une filière menant aux métiers de l'automobile et qui se dirigent vers nos secteurs est trop limité. EDUCAM travaille avec les services publics de l'emploi pour mieux gérer la transition entre la formation initiale d'un jeune et son arrivée sur le marché de l'emploi. Il ne s'agit pas seulement de formations mais bien de **tout un plan** de nature à mieux accueillir le jeune dans l'entreprise et en assurer le suivi pour le garder motivé.

Nous aimerions connaître votre avis

EDUCAM est actif dans de nombreux chantiers mais l'évolution de notre société l'oblige continuellement à faire preuve de créativité. Nous nous y attelons et c'est une tâche passionnante et noble car elle touche directement aux personnes et à leur avenir. N'hésitez d'ailleurs pas à contacter EDUCAM si vous pensez pouvoir contribuer par vos idées ou vos projets à soutenir le secteur, les entreprises ou leurs travailleurs. Nous sommes à votre écoute.



L'ANNÉE 2023 EN CHIFFRES

FORMATION CONTINUE

Activité globale en quelques mots

En 2023, EDUCAM a réalisé près de **490.000 heures de formation** grâce à une augmentation des agréments. Malgré une baisse des activités EDUCAM, le ratio entre nos activités et les agréments est compris entre 56 et 44 %.

Diversité et croissance

- Plus de stagiaires issus de différentes entreprises, mais moins de réinscriptions.
- Augmentation du nombre de sessions et de la diversité de l'offre.
- **Tous les secteurs ont connu une croissance du nombre d'heures**, la plus forte augmentation absolue étant dans le secteur des garages et une croissance en pourcentage dans les secteurs du métal.

Faits importants financiers et démographiques

- Chiffre d'affaires record de près de **10,8 millions d'euros**.
- Suivis principalement par les hommes (96 %), les travailleurs (60 %) et les titulaires d'un diplôme d'études secondaires (57 %).
- Stagiaires : 59 % de néerlandophones, 41 % de francophones, avec les 25-45 ans comme groupe le plus important.

Principaux organisateurs et cours populaires

- Top-15 des sociétés : Federal Mogul, écoles/centre de compétence, Stellantis, Motrac, Schyns, Van Mossel.
- Formation la plus populaire : **HEV dans toutes les langues**, soulignant la polyvalence d'EDUCAM.

Avec près de 490.000 heures de formation, EDUCAM a réalisé +- 40.000 heures de plus que l'an dernier.

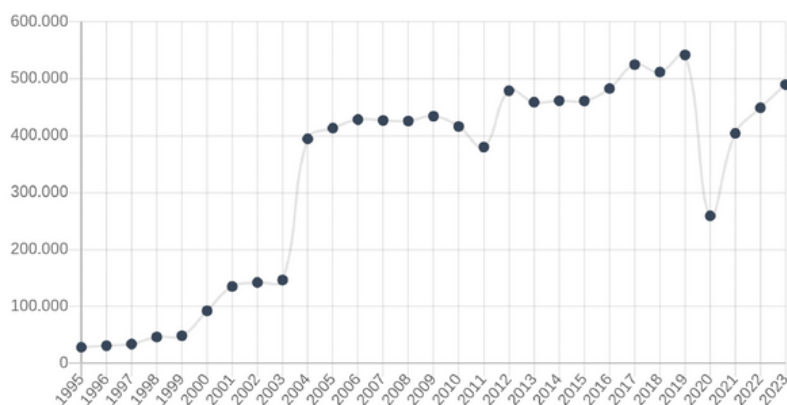
Presque tous les indicateurs ont montré une augmentation par rapport aux années précédentes, à l'exception du nombre d'inscriptions et de jours de formation. Il y a eu une légère diminution des inscriptions, mais une augmentation du nombre de stagiaires de différentes entreprises. En général, des formations plus courtes ont été organisées, auxquelles ont participé davantage de personnes provenant de différentes entreprises. Cette diversification et cette portée plus large parmi les stagiaires soulignent la croissance et l'adaptabilité continues d'EDUCAM.



Volume de formation – détail

	2021	2022	2023	Δ 2021-2023	Δ 2022-2023
Nombre d'heures	404.079	449.043	489.931	21,25%	8,35%
Nombre d'inscriptions	47.598	56.572	55.131	15,83%	-2,61%
Nombre de jours de formation	10.688	12.558	12.121	13,41%	-3,61%
Nombre de participants	18.826	21.342	22.252	18,20%	4,09%
Nombre d'entreprises	3.963	4.155	4.272	7,80%	2,74%
Nombre de sessions	7.338	7.232	7.864	7,17%	8,04%
Nombre de formations différentes	1.855	2.012	2.019	8,84%	0,35%

Evolution du nombre d'heures de formation depuis 2004 (A+E+D)



Volume de formation continue – Ratios

Les données confirment nos conclusions précédentes : plus d'heures ont été réalisées par inscription, par stagiaire et par entreprise. Même si le nombre d'inscriptions a été légèrement inférieur à celui de l'année dernière, on a constaté une augmentation du nombre d'heures par inscription, ce qui souligne l'efficacité des formations.

La baisse du nombre d'inscriptions entraîne une baisse des ratios. Toutefois, l'augmentation du nombre d'entreprises et de stagiaires compense en partie cet effet. Cela amplifie encore la baisse de ces ratios.

Bref, EDUCAM a réalisé des progrès significatifs en 2023, malgré plusieurs défis. La participation plus large de différentes entreprises et le plus grand nombre d'heures de formation par inscription soulignent l'efficacité et l'attractivité de notre offre de formation.

Volume de formation	2021	2022	2023	Δ 2021-2023	Δ 2022-2023
Heures par inscription	8,49	7,94	8,89	4,71%	10,69%
Heures par étudiant	21,46	21,04	22,02	2,61%	4,45%
Heures par entreprise	101,96	108,07	114,69	12,49%	5,77%
Inscriptions par entreprise	12,01	13,62	12,91	7,49%	-5,50%
Étudiants par entreprise	4,75	5,14	5,21	9,68%	1,34%
% de réinscriptions	60,45%	62,27%	59,64%	-1,34%	-4,41%
Inscriptions par étudiant	2,53	2,65	2,48	-1,98%	-6,85%

Nombre d'heures de formation continue selon le type

Heures par type		2021		2022		2023		Δ	Δ
		# heures	%	# heures	%	# heures	%	2021-2023	2022-2023
Activités EDUCAM*	Offre*	213.747	52,90%	224.164	49,92%	204.131	41,67%	-4,50%	-9,81%
	Formateurs intégrés	78.515	19,43%	63.827	14,21%	65.537	13,38%	-16,53%	2,61%
	Services	4.632	1,15%	8.264	1,84%	6.032	1,23%	30,22%	-37,00%
	Total	296.894	73,47%	296.255	65,97%	275.700	56,27%	-7,14%	-7,46%
Agrément	Opérateurs hors pool	29.365	7,27%	37.125	8,27%	39.603	8,08%	34,86%	6,26%
	Formateurs = tiers	77.820	19,26%	115.663	25,76%	174.628	35,64%	124,40%	33,77%
	Total	107.185	26,53%	152.788	34,03%	214.231	43,73%	99,87%	28,68%
TOTAL	404.079		449.043		489.931		21,25%	8,35%	

Nombre d'heures de formations techniques/non techniques

En 2023, le ratio entre offres technique et non technique était d'environ 90 à 10 %, tant dans l'offre que dans le nombre total d'heures de formation. Dans le total d'heures, ce sont les heures non techniques qui ont augmenté le plus en termes de pourcentage, tandis qu'en chiffres absolus, le total d'heures techniques a enregistré une augmentation plus importante. Ce qui frappe cependant, c'est la diminution significative dans l'offre d'heures techniques. Cette diminution est visible à la fois en pourcentage et en chiffres absolus. Néanmoins, la part de la formation technique reste dominante dans le nombre total d'heures de formation.

Cette dynamique reflète une évolution au sein de l'offre de formation d'EDUCAM, les formations non techniques connaissant une plus forte croissance, mais les formations techniques conservant toujours la plus grande part.

Heures		2021		2022		2023		Δ 2021- 2023	Δ 2022- 2023
		# heures	%	# heures	%	# heures	%		
Total	Technique	356.703	88,28%	398.169	88,67%	428.464	87,45%	20,12%	7,07%
	Non-technique	42.744	10,58%	42.610	9,49%	55.435	11,31%	29,69%	23,14%
	Offres	4.632	1,15%	8.264	1,84%	6.032	1,23%	30,22%	-37,00%
Total		404.079		449.043		489.931		21,25%	8,35%
Offre	Technique	194.884	91,18%	207.076	92,38%	187.363	91,79%	-3,86%	-10,52%
	Non-technique	18.863	8,82%	17.088	7,62%	16.768	8,21%	-11,11%	-1,91%
	Total	213.747		224.164		204.131		-4,50%	-9,81%

Proportion des produits



- Agréments (formateurs=tiers) **174.628**
- Offre EDUCAM **204.131**
- Formateurs intégrés **65.537**
- Opérateurs de formation agréés **39.603**
- Services **6.032**

PARTICIPANTS

10

21.701 participants en 2023

+7% Δ 2022-2023

Statut social des participants*

Statut social	2023 - Nombre de participants	2023 - %	Δ 2022 -2023
<i>* avec statut connu</i>			
Ouvrier	12.958	59,71%	+6,90%
Employé	3.389	27,89%	-7,23%
Indépendant	1.260	18,42%	-0,79%
Autre	4.645	21,40%	+30,61%

Nombre d'ouvriers formés par secteur

Secteur	Nombre d'ouvriers formés	Nombre total d'ouvriers dans le secteur	% *
Garage	7.710	29.357	26,26%
Carrosserie	719	5.059	14,21%
Commerce du métal	3.343	20.212	16,54%
Récupération des métaux	441	2.517	17,52%
Total	12.958	57.145	21,37%

* = Nombre d'ouvriers formés/nombre total d'ouvriers dans le secteur

ENTREPRISES

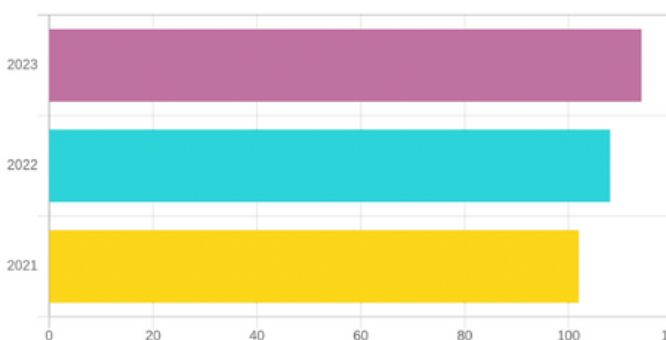
4155 entreprises atteintes en 2023

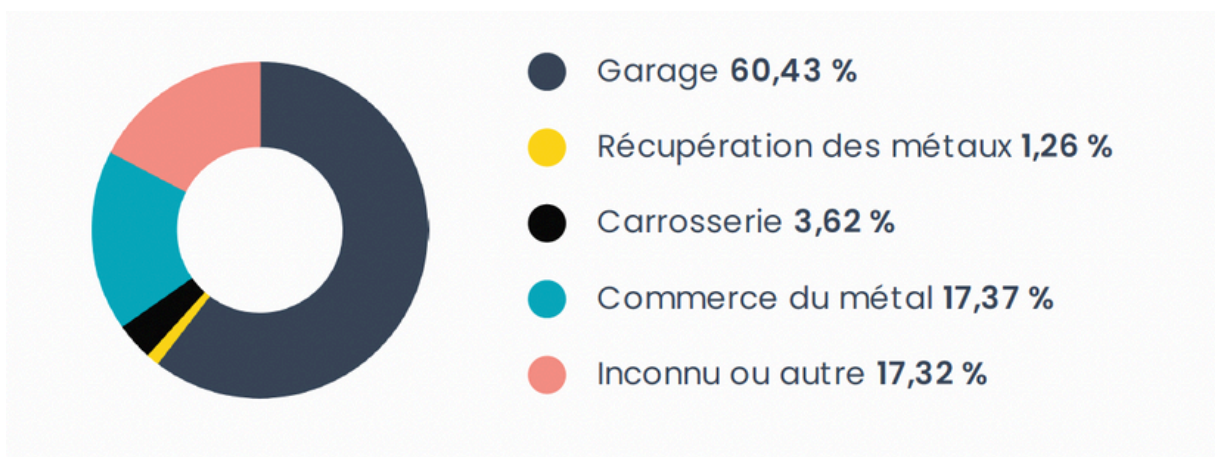
Pourcentage d'entreprises atteintes par secteur

Secteur	Nombre d'entreprises atteintes	Nombre total d'entreprises dans le secteur	% *
Garage	2.742	5.315	51,59%
Récupération des métaux	45	191	23,56%
Carrosserie	331	611	40,81%
Commerce du métal	460	2.924	15,73%
Inconnu ou autres	694	-	-
Total	4.272	9.241	46,23%

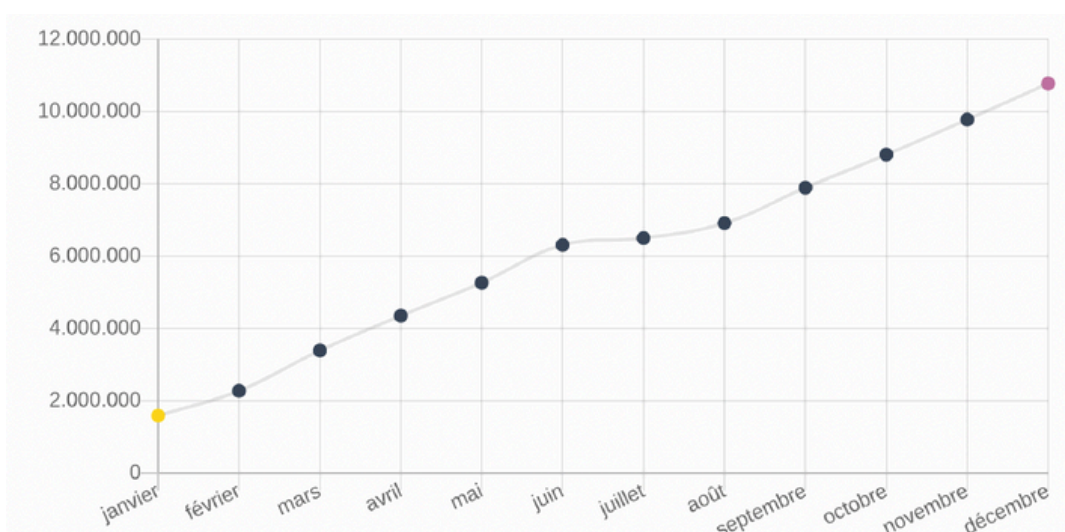
* = nombre d'entreprises atteintes/nombre total d'entreprises dans le secteur

Nombre moyen d'heures de formation par entreprise

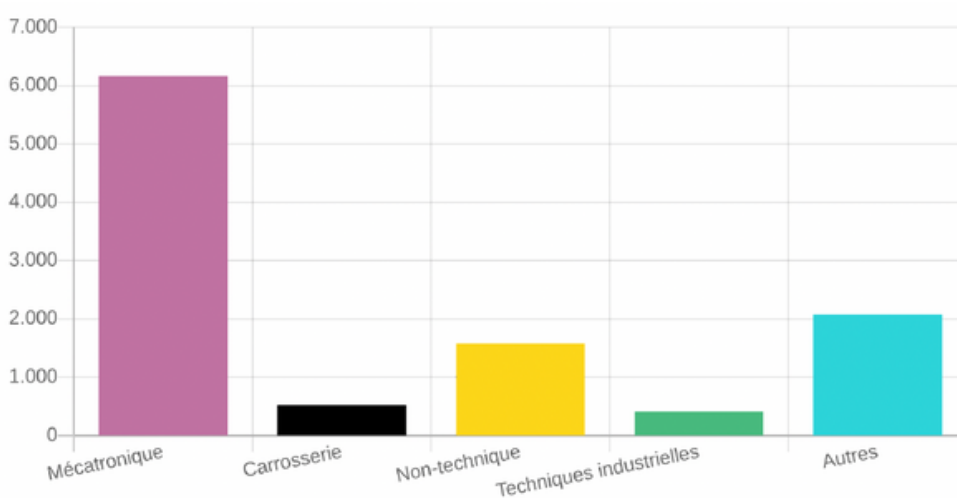




Chiffre d'affaires 2023 par mois



Chiffre d'affaire par ligne de produits



Les formations dites « non techniques » (N-T) englobent la formation commerciale, non-technique en après-vente, des produits sectoriels (par exemple le Mentorship) et la formation managériale. Ici, le chiffre est largement déterminé par l'activité pour les réseaux de distribution et d'après-vente du groupe STELLANTIS, qui est le plus gros client commercial d'EDUCAM dans l'ensemble.

Sessions ouvertes et fermées

Le chiffre d'affaires des sessions fermées a considérablement augmenté par rapport aux années précédentes. Après une facturation record en 2022, le chiffre d'affaires a baissé de 7 % en 2023. Les forfaits restent environ les mêmes que l'année dernière, mais sont bien inférieurs au niveau de 2021.

Facturation sessions ouvertes et fermées

Facturation	2021	2022	2023	Δ 2022-2023
Sessions fermées	€4.112.744	€4.462.533	€5.139.532	13,17%
Sessions ouvertes	€345.337	€619.490	€577.123	-7,34%
Forfaits	€1.481.077	€1.362.595	€1.339.771	1,70%
Total*	€5.939.158	€6.444.618	€7.056.426	8,67%

*Diverses sources de chiffre d'affaires et une grande partie de Stellantis ne sont pas incluses dans ce montant. Le chiffre d'affaires des deux catégories est de 3.707.176 €. Le chiffre d'affaires total réalisé s'élève à 10.778.516,75 €

PLANS DE FORMATION

- * Chaque entreprise de plus de 15 travailleurs doit rentrer son plan de formation auprès d'EDUCAM avant le 15 février.

En 2023, **1522 plans de formation** ont été introduits, soit 3 % de moins qu'en 2022.

CV-FORMATION

- * Tenir à jour les formations suivies est essentiel afin d'avoir une vue sur les compétences acquises tout au long de la vie. L'application destinée aux entreprises et aux travailleurs a été pleinement opérationnelle en 2023.



À l'heure actuelle, **2876 comptes** sont actifs sur l'application, dont :
421 comptes, travailleurs et employeurs ; 2430 comptes, uniquement travailleurs ;
25 comptes, uniquement employeurs.

FORMATION INITIALE

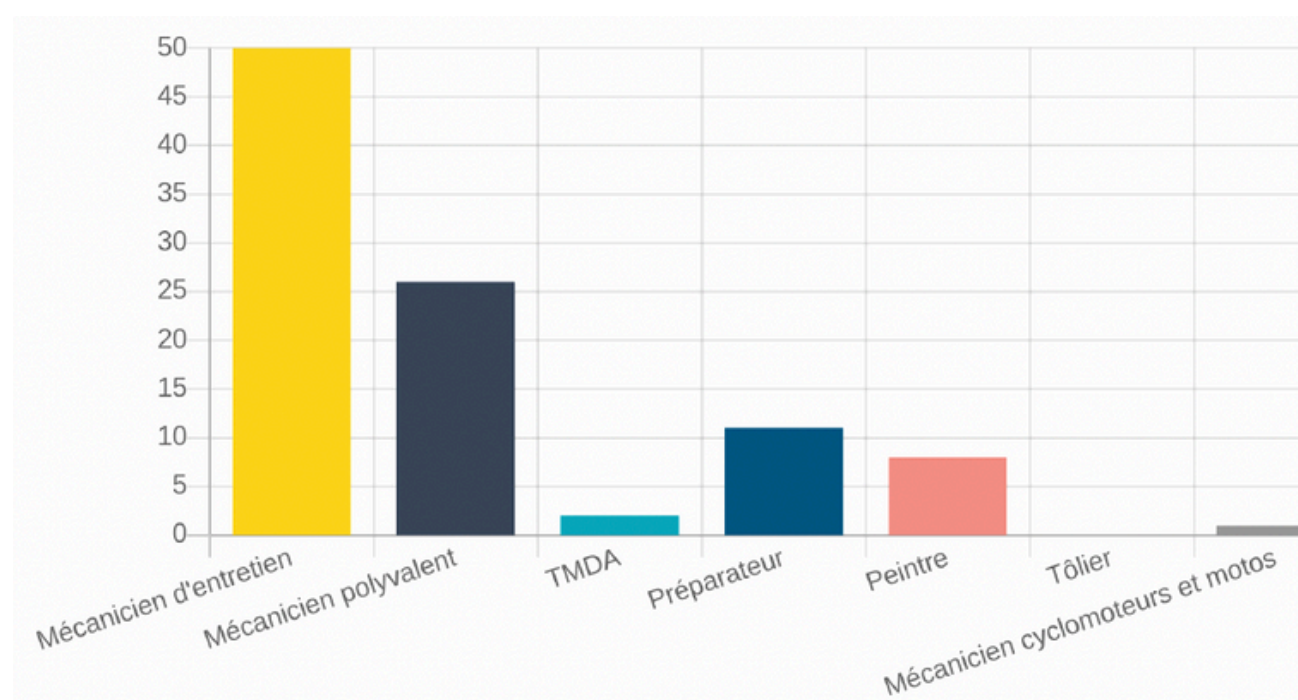
En 2023, EDUCAM a réalisé **64.632 heures de formation** pour les enseignants/formateurs et les apprenants.

Ces chiffres se répartissent comme suit :

- 6.976 enseignants/formateurs;
- 56.364 apprenants
- 1292 autres*

*Les stagiaires ayant un statut autre que celui d'enseignant/formateurs, d'apprenant ou de demandeur d'emploi et dont le type de formation est connu.

Participants épreuves sectorielles



Soutien sectoriel pour les employeurs et les travailleurs

TOGETHER FOR TALENT

Les secteurs de la mobilité, comme tous les secteurs techniques, connaissent une problématique de pénurie quantitative et qualitative croissante. Face à cela, les partenaires sociaux ont mandaté EDUCAM pour développer et mettre en place un « Plan d'action Pénurie » autour de différents axes.

-Isabelle Calista, Directeur EDUCAM Partner



Le lancement du **Plan Pénurie** a, comme son nom l'indique, pour objectif d'aider les entreprises face à la pénurie des talents. Il court sur trois ans et vise à renforcer les actions au niveau de la promotion des métiers pour ceux qui n'ont pas encore fait leur choix, pour ceux qui sont déjà aux études ou en formation initiale, pour les nouveaux travailleurs ou encore pour aider les entreprises à retenir leur personnel.



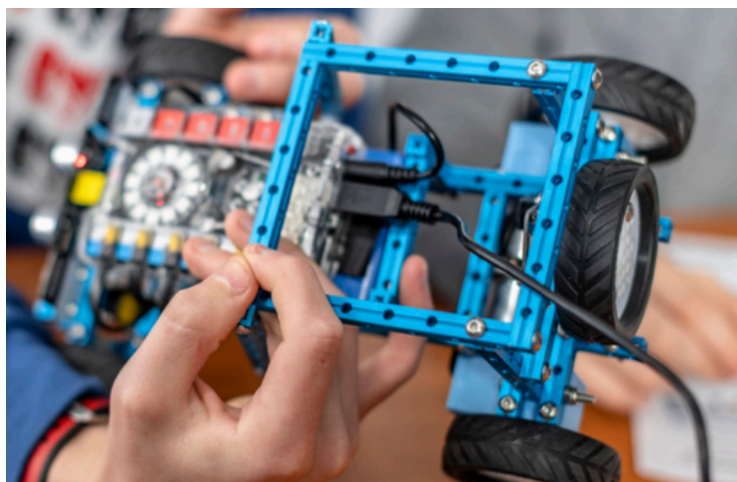
La première étape de ce Plan Pénurie fut de communiquer autour de son existence et nous avons ainsi profité du **Salon de l'Auto 2023** pour le présenter au grand public.

Deux autres moments importants ont eu lieu en 2023 : **les évènements « Together for Talent »** organisés le 18 avril à Malines et le 25 avril à Namur. Lors de ces deux journées, EDUCAM a rassemblé les décideurs d'entreprises et les acteurs-clés de l'enseignement et de la formation dans le cadre d'un forum unique de rencontre et d'échanges. L'objectif était de proposer une rencontre entre ces deux mondes et surtout de montrer comment, ensemble, ils peuvent s'aider mutuellement dans cette recherche de Talents. Des experts en ressources humaines ont également présenté leurs visions innovantes.



En matière de **promotion des métiers**, nous avons organisé un concours autour du thème de **l'électricité** avec d'autres secteurs, qui connaissent également des problèmes de recrutement, pour sensibiliser les jeunes aux matières techniques.

Par ailleurs, nous avons également pu mettre notre **voiture miniature MINO** à la disposition des établissements scolaires intéressés. On a eu un taux d'utilisation assez élevé essentiellement du côté néerlandophone puisque nos actions en Wallonie n'ont démarré qu'en 2024. On a ainsi formé 200 professeurs à l'utilisation de MINO et distribué plus de 1000 brochures dans 50 écoles. Nous pouvons donc véritablement parler de succès à son encontre.



Toujours dans le cadre de ce Plan Pénurie, on a réalisé des **vidéos sur les STEM** (acronyme de Science, Technology, Engineering & Mathematics) illustrant les débouchés offerts par les écoles supérieures concernées par ces métiers. On y trouvait des témoignages issus des entreprises du secteur visant à promouvoir nos métiers.



Et puis n'oublions pas les brochures dédiées à la **formation en alternance** qui est encore une autre façon de se former aux professions de nos secteurs.

Ce Plan Pénurie ne remet évidemment pas en question toutes nos collaborations avec nos partenaires habituels (IFAPME, SYNTRA, etc.) qui fonctionnent très bien et qui passent par la formation des formateurs, la formation des jeunes, le co-financement de matériel, la mise à disposition de matériel sans oublier les épreuves sectorielles.

En revanche, nous avons choisi de modifier notre approche vis-à-vis de l'enseignement où le taux d'insertion dans les métiers de l'automobile n'est pas celui que nous espérons. Nous allons donc changer notre méthode, mais cela ne sera effectif qu'à partir de septembre 2024, donc nous en reparlerons probablement dans le prochain rapport d'activités.

Au sujet des hautes écoles, l'année 2023 a également été marquée par deux actions importantes : les formations certifiantes HEV et les workshops Hydrogène.

DEAL POUR L'EMPLOI ET NOUVELLES CCT

En 2023, il a fallu jongler entre les nouvelles mesures gouvernementales appelées "Deal pour l'emploi" et nos Conventions collectives de travail pour s'accorder et avoir une même ligne de conduite, mais on a trouvé un accord sectoriel qui tenait compte de tout pour mieux aiguiller les entreprises.

-Isabelle Calista, Directeur Educam Partner

De nouvelles mesures pour faciliter l'accès à la formation

Renforcement du droit à la formation

Pour commencer, le droit à la formation a été revu à la hausse et adapté en conséquence. Désormais, ce droit à la formation se compose d'une partie individuelle et pour certaines catégories d'entreprise, il y a également un droit collectif. Mais dans ce cas, tout dépend évidemment de la taille de l'entreprise.

Certaines formations en ligne sont agréées

Par ailleurs, on a revu également la notion des formations en ligne. Précédemment, seules les formations données par EDUCAM entraient en ligne de compte pour l'obtention des primes mais désormais, même si elles sont données par un autre opérateur de formations, elles peuvent être validées pour recevoir nos primes.

La formation informelle compte également

Il y a aussi une nouvelle notion importante qui a vu le jour et qui concerne les formations informelles qui peuvent désormais être comptabilisées par les entreprises pour atteindre leurs objectifs de formations. Mais pour obtenir les primes, seules les formations formelles entrent en ligne de compte!

Des primes plus élevées

Toujours en 2023, on a augmenté le montant de la prime à 45€ par jour de formation de 8 heures au lieu de 40 auparavant. Une mesure qui entrera logiquement en vigueur pour les primes de 2024.

The next shift

L'événement HR pour tout savoir sur les nouvelles réglementations et leur impact sur l'entreprise

En 2023, EDUCAM et TRAXIO ont lancé diverses initiatives pour soutenir et rendre notre secteur plus fort. Lors de notre événement The Next Shift qui a eu lieu le 28 novembre 2023, nous avons proposé des ateliers et des conférences axés sur les **dernières mesures de soutien et les différentes législations**.

Au cours de ces sessions, les participants ont eu l'occasion d'acquérir plus de connaissance sur les nouvelles réglementations et leur impact sur leurs entreprises. De plus, nous nous sommes concentrés sur les défis du marché du travail actuel, avec des experts et des entreprises partageant leurs stratégies pour faire face à la pénurie de personnel qualifié.

La nature interactive des ateliers fut une plate-forme précieuse pour échanger des expériences, approfondir des connaissances et générer de nouvelles idées.

Un moment fort a été la présence de **deux intervenants de premier plan** du monde du travail et du dialogue social :

- Rudi Delarue, président du Conseil National du Travail, a partagé son point de vue sur l'évolution du marché du travail et du dialogue social.
- Matthias Jacxsens, président de la CP 112, a expliqué le rôle des commissions paritaires et l'impact des accords sociaux.

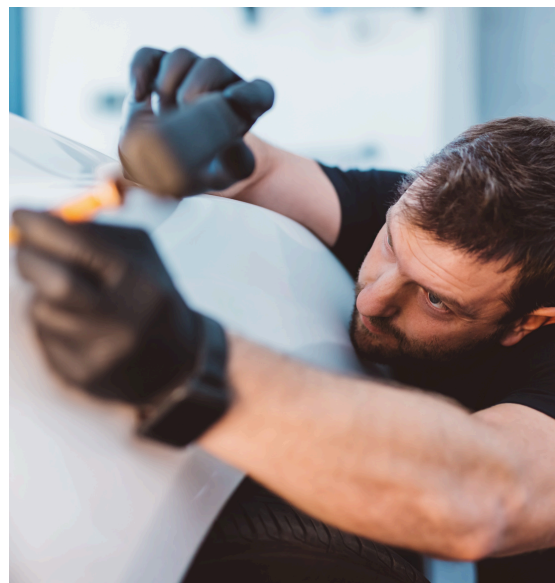
Grâce à ces précieuses contributions et à la participation active de nos entreprises, 2023 fut une année riche en apprentissages. Nous avons hâte de poursuivre dans cette voie en 2024 pour relever ensemble les défis du secteur.



Nous avons lancé **une campagne à grande échelle** sur les réseaux sociaux. Il s'agissait principalement d'accroître la notoriété de la marque EDUCAM auprès des travailleurs du secteur, de sensibiliser à la nécessité de la formation tout au long de la vie, de faire connaître le CV-Formation et d'informer le groupe cible des tendances du secteur.

Les groupes cibles sur lesquels nous nous sommes concentrés ici étaient principalement des travailleurs du secteur des garages, de la carrosserie et du commerce du métal. Nous avons travaillé en différentes phases, chacune avec une approche différente.

Pour renforcer notre message, nous avons créé la page « [infos travailleur](#) » et l'avons enrichie d'une section « Se sentir bien au travail » : cette section contient des conseils pour se déconnecter le soir et fixer des limites de travail saines.



Les phases de la campagne

La **1^e phase** de la campagne s'est déroulée du 6 septembre au 31 octobre 2022. L'objectif était principalement axé sur la portée et la reconnaissance de la marque.

La campagne a touché un total de **490.623 personnes**. Les publicités ont été vues en moyenne 3,60 fois par personne. En termes de mémorisation de la marque, **30.800 personnes (6,51 %)** ont pu se souvenir de la publicité après deux jours.

La **2^e phase** de la campagne s'est déroulée du 15 novembre au 12 décembre 2022. Une fois de plus, nous visons la portée et la reconnaissance de la marque.

La campagne a touché un total de **566.146 personnes**. Les publicités ont été vues en moyenne 2,60 fois par personne. En termes de mémorisation de la marque, **27.700 personnes (6,94 %)** ont pu se souvenir de la publicité après deux jours.

La **3^e phase** de la campagne s'est déroulée du 1^{er} au 28 mars 2023. Ici, nous avons opté pour l'engagement avec les publicités comme objectif.

L'**engagement** sur les posts s'est élevé à **146.809**. Les publicités furent vues en moyenne 2,48 fois par personne. Les **vidéos obtinrent 41.524 lectures** complètes.

La **4^e phase** de la campagne s'est déroulée du 14 juin au 12 juillet 2023. Objectif : générer du trafic vers notre site web.

Le trafic vers la page de destination des travailleurs a généré **5.933 clics sur les liens**. Le taux de clics s'élève ainsi à 1,94%, alors que nous visons auparavant 1%. Les publicités ont été diffusées au total 305.691 fois.

La campagne «**always on septembre**» s'est déroulée du 4 au 29 septembre 2023 pendant quatre semaines. L'objectif de cette campagne était d'augmenter la **portée et la mémorisation** de la marque et faisait suite à nos campagnes précédentes, pour rester en tête.

La campagne a touché un total de **328.786 personnes**. Les publicités ont été vues en moyenne 2,10 fois par personne.

La deuxième partie de notre campagne de suivi s'est déroulée du 16 octobre au 17 novembre 2023. L'objectif de cette campagne était de **générer du trafic** vers notre site web, en particulier la page de destination des travailleurs.

La campagne a généré un total de **2.659 clics** sur les liens vers la page de destination des travailleurs. Le taux de clics était de 1,51%, alors que le benchmark EDUCAM est de 1%. Les publicités ont été vues en moyenne 2,51 fois par personne.

On envisage à l'avenir diverses actions afin de rester en contact avec notre groupe cible et d'utiliser de manière optimale les investissements dans les campagnes payantes. L'une des actions les plus importantes consiste à poursuivre une campagne payante permanente sur Facebook, afin de rester constamment en contact avec le groupe cible et de maximiser les bénéfices des investissements dans la publicité Facebook.

Par ailleurs, un envoi postal sur le **CV-Formation** est organisé chaque année pour informer les travailleurs de la mise à jour de l'outil et les inciter à suivre leur dossier personnel de formation.

COLLABORATION AVEC LES AUTORITÉS RÉGIONALES

Partenariat avec les autorités flamandes

À la mi-juillet 2023, le gouvernement flamand et les partenaires sociaux sectoriels ont conclu la neuvième génération de conventions sectorielles. Dans ce cadre, 38 secteurs et 147 conseillers sectoriels se sont engagés à contribuer à la mise en œuvre de la politique flamande pour l'emploi par le biais d'actions et de projets concrets. Les partenaires sociaux du secteur automobile et des secteurs connexes se sont également engagés par l'intermédiaire d'EDUCAM. EDUCAM reçoit ainsi des subsides pour financer 6 conseillers sectoriels.

Le vendredi 30 juin 2023, les conventions sectorielles de 9ème génération ont non seulement été approuvées, mais aussi les addenda sur la diversité et l'inclusion, ainsi que la formation duale. L'ensemble représente un montant de 23 millions d'euros. Les partenaires sociaux d'EDUCAM ont donné leur accord pour souscrire à ces addenda. Par conséquent, en plus des 6 conseillers sectoriels financés par la convention sectorielle, EDUCAM peut compter sur un financement supplémentaire de 3 personnes chargées de la mise en œuvre des addenda.

La convention et les addenda couvrent toute une série de priorités et d'actions spécifiques. Leur mise en œuvre est co-soutenue par le département des opérations intersectorielles au sein du SERV. 3 conseillers intersectoriels encouragent la mise en réseau, l'intervision et la coopération entre les secteurs dans les domaines des compétences et des carrières, du travail faisable, de la mobilité professionnelle, de la non-discrimination et de l'inclusion.

Journée de l'inclusion ("Dag van Inclusie")



Le mardi 3 octobre 2023, nous avons construit ensemble un avenir inclusif lors de la Journée de l'inclusion. En collaboration avec les fonds sectoriels, le SERV et les "Werkplekarchitecten", EDUCAM met l'entrepreneuriat inclusif à l'honneur. Les organisations ont été invitées à réfléchir à une action qu'elles pourraient mener à partir du 3 octobre.

Ce fut une excellente première édition avec de nombreuses conférences, ateliers et témoignages inspirants. Ce jour-là, le ministre Brouns a remis un prix aux Schilderwerken Zenner. Cette entreprise a reçu le plus de votes pour l'action la plus inclusive.

En savoir plus sur la [Journée de l'inclusion](#) ("Dag van Inclusie" en néerlandais).

Projet “Werkbaar wint”

Dans le paysage économique actuel, la guerre des talents est palpable sur pratiquement tous les lieux de travail, ce qui engendre plus de stress pour les travailleurs. Pour fidéliser des collaborateurs heureux et loyaux, la prévention reste la clé. C’est essentiel pour une politique RH durable, humaine et efficace. EDUCAM, en collaboration avec le [SERV](#) (Conseil socio-économique flamand), propose donc des conseils proactifs qui peuvent aider les organisations à retenir leurs travailleurs et à réduire les niveaux de stress. Nous aidons les organisations et leur précieux capital humain à rester opérationnels et agiles. L’approche est simple, efficace et pertinente. Ca profite à la direction, à vos collaborateurs et à votre entreprise. Découvrez-en plus sur le [projet Werkbaar wint](#) (page en néerlandais).



Collaborations institutionnelles Wallonie-Bruxelles

OFFA

Il y a eu un total de 241 nouvelles demandes reçues en 2023, dont 15 % d'avis défavorables, ce qui est similaire à 2022. L'analyse de ces avis défavorables, quant à elle, indique que les refus proviennent essentiellement des demandes pour des métiers hors profils sectoriels déposés au SFMQ ou d'entreprises dont l'activité n'est pas en adéquation avec nos profils métiers. Parmi ces dossiers, 19 sont passés en commission à l'OFFA. Les 13 avis défavorables remis car les métiers étaient hors SFMQ ont été, malgré tout, agréés par l'OFFA.

En ce qui concerne l'évolution de la répartition des agréments, on constate toujours une prédominance des métiers de la mécanique automobile. Il y a aussi une légère augmentation des demandes en carrosserie en en mécanique poids lourds. Cette tendance reste cependant toujours trop faible pour des métiers en pénurie tels que le "mécanicien poids lourds". L'analyse de la répartition des demandes par métier indique une dominance des garages/entreprises multi-marques, ce qui est une constante au fil des années. Les concessions, en particulier, sollicitent fréquemment des agréments en raison de changements de direction ou pour des métiers non agréés auparavant, tels que le TMDA.

La provenance des demandes d'agrément montre à nouveau une réduction de l'écart entre les demandes des CEFA et de l'IFAPME.

Service Francophone des Métiers et Qualifications (SFMQ)

Pour la première fois depuis leur participation aux travaux du SFMQ, les collaborateurs d'EDUCAM ont été invités à s'exprimer devant les représentants des OEFV ainsi que les partenaires sociaux. EDUCAM a pu s'exprimer concernant l'origine des épreuves sectorielles, les raisons de leur organisation, leur coûts et bénéfices ainsi que des constats généraux sur les liens entre les épreuves sectorielles et les profils d'évaluation du SFMQ. Si EDUCAM a bénéficié d'une oreille attentive, pour autant, aucune action concrète n'a été dégagée quant à la reconnaissance des épreuves sectorielles exploitables pour ses usagers dans le cadre du SFMQ. Sur le plan des développements produits, ce sont les métiers du poids lourds qui ont concentré les collaborations en 2023 ainsi que la clôture définitive du mécanicien et technicien de cycle. Des adaptations des échéanciers ont été nécessaires et ont justifié des échanges entre les parties. EDUCAM a également livré un travail d'introduction aux développements des métiers de la mécanique automobile. Ces métiers (mécanicien d'entretien, polyvalent et technicien de maintenance en diagnostic) ont été confirmés comme prioritaires dans les plannings.

Consortium de Validation des Compétences

2023 marque la reprise des travaux de mise en parallèle des épreuves sectorielles d'EDUCAM et la validation des compétences pour le métier de mécanicien d'entretien. Suite à une absence de longue durée et malgré une excellent démarrage et une belle dynamique, ceux-ci n'a pas pu aboutir dans l'année, contrairement aux attentes.

FORMATION INITIALE

RÉSULTATS DE LA FORMATION INITIALE

Formation pour enseignants/formateurs et apprenants

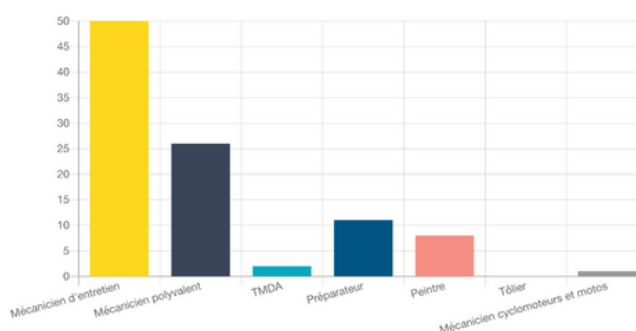
En 2023, EDUCAM a réalisé **64.632 heures de formation** pour les enseignants/formateurs et les apprenants. Ces chiffres se répartissent comme suit :

- 6.976 enseignants/formateurs;
- 56.364 apprenants
- 1292 autres*

*Les stagiaires ayant un statut autre que celui d'enseignant/formateurs, d'apprenant ou de demandeur d'emploi et dont le type de formation est connu.

Epreuves sectorielles

895 jeunes ont participé à une épreuve sectorielle:





LA FORMATION TRIALE

2023 (année académique 2022-23) fût la sixième année de développement du programme Trial avec deux éléments marquants :

<p>1 Extension à d'autres partenaires avec un premier exercice complet consolidé</p> <p>Groupe Schyns : année académique 2022-23 avec 14 candidat(e)s</p> <p>Brussels Auto Group (groupe essai D'leteren) : année académique avec 8 candidat(e)s</p> <p>Scania et Bia, premiers partenaires dans le monde du Génie civil et Camion 2 candidats pour Bia et un report du lancement pour l'année académique 2023-2024.</p>	<p>2 Le lancement 2023-24 en septembre a permis certains constats :</p> <p>Nous maintenons un taux d'embauche en CDI de 88% des candidat(e)s. Considérant que ce chiffre ne tient compte ni des poursuites en formation ni des contrats dans une autre entreprise du secteur, nous estimons donc une fin de parcours positive pour plus de 90% de candidats, ce qui constitue un succès remarquable.</p>
--	--

Entreprise	Nombre de jeunes	Nombre de sites d'entreprise
Mercedes	52	43
Schyns	14	5
D'leteren	31	26
Scania & Bia	4	2

Qu'avons-nous accompli ?

- Les premières retombées : degré d'intégration (contrat fixe) du réseau : **88 %** des stagiaires qui terminent la formation reçoivent **un contrat** !
- **100 %** des concessionnaires participants poursuivent le projet l'année suivante.
- La plupart des candidats participants sont **enthousiastes**.
- Le **lien** entre le parrain et le candidat est renforcé.
- Les marques développent une **meilleure vision** et compréhension du monde de l'enseignement et de la formation.

Que retenir pour l'avenir ?

- La fluidité et l'intensité de la **communication** entre la marque et le réseau jouent un rôle décisif qui exige un investissement RH clair et déterminant pour le succès du projet.
- La formation triale n'est pas toujours bien comprise par les écoles (libération des élèves, suivi spécifique de l'élève, etc.)
- La **mobilité** des candidats est cruciale et doit avoir des solutions fiables.
- Un retour d'information régulier sur la **motivation** et l'attitude des différentes parties prenantes (candidat, parrain, partenaires) doit être assuré... et suivi.
- La **planification** annuelle des formations : la préparation, la mise en œuvre et sa poursuite nécessitent une préparation spéciale du programme de formation et, là aussi, un investissement clair en ressources humaines non négligeable.

ACCOMPAGNEMENT DES DEMANDEURS D'EMPLOI

Bruxelles et Wallonie



Brussels Technics

2023 est une année de transition pour différents motifs : d'une part, une enquête interne a été lancée concernant la portée de la section automobile dans son contexte bruxellois et en regard d'autres métiers. D'autre part, le directeur du pôle a quitté son poste et une procédure de plusieurs mois a été nécessaire à son remplacement. Pour autant, l'équipe en place n'a pas manqué d'interpeller le secteur dans le cadre de leur ouverture de section cycle. Pour le plus grand plaisir du secteur, ils ambitionnent d'amener leurs publics au niveau du Technicien de cycle. Ils ont donc logiquement demandé de pouvoir accéder au matériel didactique du secteur dans ce cadre. Comme de coutume, les scores restent excellents pour leur publics en épreuves sectorielles avec 100 % de réussite en mécanicien polyvalent mais malheureusement sur de petits volumes : 3 candidats seulement dans l'année 2023.

Le FOREM et le centres de compétence

2023 est une consolidation des collaborations avec les 3 centres de compétence qui constituent également les bras armés du secteur pour ce qui est de la formation initiale.



Coaching des Demandeurs d'emploi

En 2023 les sessions demeurent influencées par les répercussions persistantes de la crise sanitaire. Cependant, il est intéressant de noter que 60 % des 147 stagiaires coachés ayant accompli leur formation demeurent actifs dans notre secteur et que 46 % ont été engagés, ce qui représente une hausse de 7 % par rapport à 2022. En revanche, il est regrettable de constater une augmentation de 2 % des abandons et une hausse de 7 % des stagiaires toujours sans emploi.

L'analyse sur une période de 12 mois, quant à elle, révèle que l'obtention d'un CDI nécessite plus de temps que les 6 premiers mois. Par ailleurs, le travail en intérim et la poursuite d'une formation peuvent également conduire à des CDI. On observe que dans le domaine de la carrosserie, d'autres types de contrats sont privilégiés avant les CDI, tandis qu'en mécanique, la tendance est inverse.

L'examen approfondi révèle aussi que les principales causes d'abandon sont dues soit à une erreur de recrutement, à des raisons médicales, à des problèmes financiers, soit à une déception liée à la pénibilité du métier et aux conditions salariales peu avantageuses. On relève également que les trois principales causes d'inactivité dans le secteur sont le manque de motivation du stagiaire, le déficit de compétences par rapport aux exigences élevées des entreprises du secteur, et plus rarement, le manque de postes disponibles dans certains métiers.



L'accompagnement de stage en Flandre

En 2012, EDUCAM a pris l'initiative de répondre à l'appel d'offres du VDAB dans le but de suivre et d'accompagner les demandeurs d'emploi en formation automobile pendant leur(s) stage(s) en entreprise.

Depuis lors, EDUCAM et le VDAB ont mis en place différents programmes de formation en entreprise en Flandre. La sortie vers un emploi de ces demandeurs d'emploi s'est également avérée fructueuse.

Win Win

L'accompagnement des demandeurs d'emploi s'est avéré une situation gagnant-gagnant. L'accompagnateur de stage d'EDUCAM fait le lien entre les entreprises ayant des postes vacants et les stagiaires. Cela se traduit généralement par une bonne adéquation avec un emploi permanent ou par le passage du stagiaire à la formation professionnelle individuelle (FPI). En 2023, tous les accompagnements de stage n'ont pas encore été enregistrés, mais le compteur s'élèvera à environ 110 demandeurs d'emploi qui ont été guidés vers un emploi. Pour chaque stagiaire accompagné par EDUCAM, EDUCAM reçoit 734 € HTVA dans le cadre de l'appel d'offres.

PROJETS ET PARTENAIRES

Gestion des projets

DUAMOTIV

Le projet Duamotiv s'est achevé à la fin du mois de juin 2023. Dans le cadre de ce projet, nous avons reçu du temps et des ressources pour travailler en profondeur et de manière durable avec nos écoles. En raison des fusions d'écoles de ces dernières années, la distance entre la politique générale et les situations concrètes dans le département automobile s'est considérablement accrue. Les écoles ont besoin de clarté et de soutien à tous les niveaux. Nous avons été en mesure de les offrir grâce à DUAMOTIV, et nous sommes convaincus que c'est la raison pour laquelle de plus en plus d'écoles ont franchi le pas vers la formation duale dans nos cours.

Nous avons pu établir une relation de confiance avec les directions des écoles, ce qui nous rend confiants sur le fait que, dans les années à venir (lorsque les 7èmes années seront claires), encore plus d'écoles franchiront le pas.

Les activités suivantes se poursuivront après le projet :

- Mise à jour des **11 recueils de fiches de projet existants**, dans un premier temps adaptés et liés aux fichiers du programme scolaire.
- Développement de **nouveaux recueils de fiches de projet**. Pour l'année scolaire 2023-2024, nous nous concentrons sur les formations Installations de cyclomoteurs et de motocyclettes en formation duale, Mécanicien polyvalent véhicules utilitaires lourds en formation duale et Technicien polyvalent véhicules portuaires en formation duale.
- Nous maintenons **DUAMOTIV** comme une marque forte dans le domaine de la formation duale dans le secteur automobile. Grâce à l'impact du projet, le logo et les produits sont si bien établis que nous allons les conserver.

MINO en Flandre

MINO, le projet de **pré-afflux** dans notre secteur, dans lequel les élèves de la première année de l'enseignement secondaire peuvent découvrir la technologie de la conduite autonome sur une voiture miniature.

En 2023, le concept est resté le même : les académies assurent la formation des enseignants et prêtent les voitures. EDUCAM fournit les fascicules de cours pour chaque élève. Quelques chiffres :

- TTT : 51 enseignants
- Élèves : 1.673
- Écoles : 20

Elektrochallenge – Excellentiefonds

Dans le cadre de la revalorisation de l'enseignement professionnel, les autorités flamandes souhaitent donner aux élèves de l'ESP et de l'EST la possibilité de briller lors d'un concours ou d'une olympiade. C'est dans ce but qu'a été créé l'Excellentiefonds, qui permet à des partenariats entre l'enseignement et le monde professionnel de présenter des projets.

Sous la direction de l'enseignement provincial en Flandre, les fonds sectoriels Volta, mtech+ et EDUCAM se sont réunis.

Un concours a été organisé entre des équipes d'élèves de 2ème année de l'enseignement secondaire dans les domaines de l'électricité, de l'électrotechnique, des techniques de l'automobile et des techniques électromécaniques. Le fil conducteur est... **l'ÉLECTRICITÉ !** L'élément central du concours est la conception, le design et la réalisation d'une "construction sur roues" avec laquelle les équipes d'élèves sont en compétition. Cependant, le projet est plus qu'une compétition. Nous validons également les équipes qui ont suivi un "excellent processus". Pendant toute la durée du projet, tous les élèves et les enseignants peuvent développer leurs connaissances et leurs compétences sans distinction et ainsi "exceller". Ce sont **26 écoles** qui participent et plus de 100 élèves qui, en équipe, doivent réaliser une "construction" à propulsion électrique qui doit parcourir un certain trajet. Trois demi-finales seront ainsi organisées en 2024, les vainqueurs accédant à la finale du 30 mai 2024.

Dictionnaire illustré numérique intersectoriel

Les travailleurs actuels et futurs sont de plus en plus diversifiés, et EDUCAM estime qu'il est important d'utiliser la bonne terminologie. C'est pourquoi certains secteurs ont mis en commun leurs ressources pour lancer le développement d'un **dictionnaire illustré électronique** en ligne. Il s'agit d'images d'outils, de machines, de matériaux, d'opérations et d'éléments liés à la sécurité, accompagnées des termes techniques écrits et parlés propres aux secteurs partenaires. Les secteurs participants sont EDUCAM, Constructiv, Volta et Woodwize.

Réalisations Projet 2023

Sur la base des résultats d'un brainstorming guidé, le groupe de projet a décidé de s'associer au département Devine de Howest. Après une analyse approfondie des fournisseurs de logiciels éligibles, la plate-forme Baserow a été choisie pour gérer la base de données très étendue. Plusieurs plates-formes / fournisseurs ont été examinés pour le développement de l'application. En outre, pour la fourniture du matériel image et son, le groupe de projet s'est associé à des fournisseurs abordables capables de fournir la qualité nécessaire. Tous les secteurs participants ont réalisé des séances photos sur un fond commun. La maison de production a fait lire toutes les entrées du dictionnaire illustré en néerlandais, en français, en anglais et en allemand, si possible par des locuteurs natifs. Le groupe de projet se réunit tous les mois et continuera l'année prochaine à développer le dictionnaire illustré en ajoutant du contenu, des langues et des fonctionnalités supplémentaires.

Simulateurs de vélo électrique – Innovet

Le secteur du vélo est en plein essor depuis quelques années grâce à l'intérêt porté aux vélos électriques. Cela signifie que les travailleurs actuels et futurs doivent être formés. Don Bosco Hoboken a présenté un projet sur ce thème. En collaboration avec quelques écoles et Diagnosecar, EDUCAM met tout son poids dans la balance pour développer **du matériel de diagnostic didactique**. Le projet est largement financé par le programme de projets Innovet, et est également soutenu par les importateurs et les constructeurs de vélos électriques. Trois panneaux ont été développés. Chaque panneau est construit avec du matériel provenant d'un constructeur différent et donc d'une technologie différente.

Le premier panneau permet d'effectuer un diagnostic de base et d'apprendre les réglages de l'ordinateur du vélo. Le deuxième panneau se concentre sur le système de propulsion semi-automatique, et le troisième sur un système de contrôle entièrement automatique. Ces systèmes permettent d'effectuer des exercices de mesure et de diagnostic, et il est possible d'acquérir des compétences par la simulation d'erreurs.

Après le développement des panneaux, les enseignants ont la possibilité d'assister à un Train-The-Trainer au cours duquel ils apprennent à travailler avec le matériel. Les panneaux et le matériel développé se trouvent sur la plate-forme de Diagnosecar et sont disponibles pour toutes les écoles qui proposent des formations sur les vélos.

Secondaire

Pour l'année académique 2022-2023, ce sont **25 établissements scolaires** qui ont signé une convention de collaboration directe avec le secteur. Au terme de l'année, deux conventions ont été arrêtées car les termes n'étaient pas respectés.

Concernant les fréquentation des formations, nous notons pour la 3ème année consécutive une augmentation de présence des enseignants avec une **augmentation de +53 %**. Côté cours, ce sont toujours les **certifications HEV2** en tête, suivi du cours d'introduction à l'hydrogène, nouveauté au catalogue. Grande satisfaction pour EDUCAM avec une présence massive aux nouveaux TTT en carrosserie « spot repair » et « réparation matières synthétiques » en 2023.

Du côté des **élèves**, là aussi, augmentation des présences pour la troisième année consécutive avec **+12 %** de fréquentation en plus. Ce sont les **certifications** qui arrivent en première ligne avec **HEV et Airco** ainsi que les épreuves sectorielles.

Pour autant, concernant les épreuves sectorielles, tous métiers confondus, avec 209 participants présents, le taux de réussite est de seulement 34 %. Notons que l'accès métier mécanicien d'entretien n'obtient **que 25 %** de réussite avec 113 candidat(e)s. Pour les polyvalents, c'est 54 % avec 33 candidat(e)s. Pour le reste, on observe là aussi un taux de réussite décevant avec les préparateurs à 37 %, peintre 39 % et plus réconfortant avec le tôlier obtenant 54 % mais avec seulement 11 candidat(e)s.

Une analyse plus fine permet d'observer **des écarts parfois importants** entre les établissements : globalement, les plus assidus – en particulier les enseignants – dans leur collaboration avec EDUCAM sur plusieurs années ont des élèves aux meilleures prestations. Ces constats ont contribué à l'émergence d'une réflexion stratégique nouvelle au sein du département.

Supérieur

L'année 2023 comprend trois événements notoires :

- La consolidation des collaborations avec la **Helha** qui reprend : formation, certifications et conférence mais toujours pas d'épreuve sectorielle à ce stade.
- L'amorce de nouveaux contacts avec **l'IRAM**, enseignement pour adultes, très volontaire pour se phaser avec le secteur dans une logique similaire à leurs collègues de la Helha.
- De nombreuses démarches tant avec le Cabinet Glatigny que les instances dirigeantes de l'enseignement supérieur : des premiers ponts ont pu ainsi être jetés mais malheureusement aucune formalisation concrète suite au départ précipité de la ministre.

À noter également que ces publics intéressent plus que jamais les grandes entreprises dont les partenaires importateurs du Trial que sont Mercedes et D'leteren qui sont là en phase exploratoire (mise à disposition de matériel et invitation à des événements). Il doit encore être observé si des jonctions entre les trois parties Haute Ecole – Importateurs – EDUCAM sont possibles et selon quelles modalités.

IFAPME

L'année académique 2022-23 fut, ici aussi, marquée par une remarquable augmentation des fréquentation des formations pour les formateurs: **+135 %** par rapport à 2022. Celle-ci s'explique essentiellement par la mise à disposition de budgets complémentaires dédiés dans le cadre du Plan de Relance pour la Wallonie. Confirmation que, à l'instar de l'enseignement, la demande en formation ne cesse de croître.

Sur le plan des épreuves sectorielles, c'est une année particulièrement intéressante avec **66 % de réussite des 434 participants**, tous métiers confondus. Notons que les mécaniciens d'entretien réussissent à 71 % et les polyvalents à 68 %. Malheureusement à déplorer, par contre, seulement 25 % de réussite pour les Technicien en Maintenance en Diagnostic déjà trop peu nombreux (12) et pourtant réclamés par le secteur. En carrosserie, nous constatons que le lancement de nouveaux TTT (« Spot repair » et « réparation matière synthétiques ») ont un impact bénéfique sur les résultats avec respectivement 51 % pour les préparateurs ,62 % pour les peintres et 83 % pour les tôliers.

2023 fut aussi l'année du **lancement des premières formations tutorat** spécifiques au secteur: la formation, fruit du catalogue d'EDUCAM, est alors faite en collaboration avec l'IFAPME, opérateur reconnu par la Région pour dispenser ces formations. Les premiers retours sont pour autant très décevants avec les deux premières sessions annulées, faute de participants.

IAWM

En 2023, l'IAWM s'illustre, comme de coutume, par des scores particulièrement élevés lors des épreuves sectorielles avec **un taux de réussite de 76 %**. Attention que, tous métiers confondus, nous n'avions que 25 candidats lors de ces épreuves, ce qui ne manque pas d'interpeller. Pour le reste, la collaboration reste d'une grande stabilité, ce qui est sa grande force: l'ensemble des piliers prévus par la convention sont appliqués et suivis.

ÉVÉNEMENTS POUR LES JEUNES TALENTS

Carrosserie Masters

Les carrossiers à l'honneur lors de la première édition des Carrosserie Masters

Le 1er juin dernier, le centre de formation AutoFORM à Liège était le théâtre de la finale des Carrosserie Masters. Dirk Laenen, président de Febelcar (initiateur et organisateur du concours), dresse le bilan d'une première édition réussie et se tourne également vers l'avenir de ce qu'il appelle sans détour "le plus beau métier du monde".

Intéresser les jeunes au métier de carrossier

"Mon prédécesseur, Eric Leyn, avait depuis longtemps dans l'idée de faire quelque chose pour mettre en valeur la formation et le métier de carrossier", explique Dirk Laenen. "Nous avons le plus beau métier du monde. Plus que cela, c'est un art. La remise en état d'une voiture endommagée est extrêmement satisfaisante.



C'est un travail d'artisan. Nous devrions promouvoir davantage notre secteur. En outre, il s'agit d'un métier attrayant qui offre de nombreuses possibilités de carrière et une vraie sécurité d'emploi. Le secteur souffre d'une pénurie de carrossiers. Avec les Carrosserie Masters, nous voulons revaloriser à la fois la formation et le métier."

Et c'est nécessaire, car trop peu de jeunes choisissent encore cette formation." Selon Dirk, c'est dû en grande partie à l'image totalement erronée et dépassée du métier. "L'image du technicien au bleu de travail maculé dans un atelier délabré ne peut plus être comparée au métier d'aujourd'hui. Nous utilisons des tablettes et du matériel de pointe. Les techniques ont tellement évolué que c'est devenu un travail de spécialiste. Autrefois, il y a 20 ans par exemple, tout, du démontage à l'assemblage en passant par la tôlerie et la peinture, était fait par une seule personne. Ce n'est plus possible aujourd'hui."

C'est pourquoi nous avons décerné plusieurs prix, au meilleur tôlier, au meilleur peintre. Nous avons aussi récompensé la meilleure école. Beaucoup d'enseignants m'ont dit, après la finale, qu'ils étaient incroyablement heureux que leur métier soit enfin reconnu."

“On constate que de nombreux propriétaires de voitures ne réalisent pas l’importance de notre travail. Ils amènent leur voiture endommagée le matin et s’attendent à ce qu’elle soit réparée le soir même. Ils ne savent tout simplement pas ce que cela implique. Les voitures modernes sont truffées de gadgets de haute technologie et doivent fonctionner de manière optimale, aussi après une réparation. Un capteur d’airbag déplacé d’un millimètre peut avoir de graves conséquences. Malgré les nombreux dispositifs de sécurité et systèmes d’aide à la conduite, je vois tous les jours arriver au travail des véhicules gravement endommagés. Et ils doivent être réparés. C’est pourquoi il est si important que nous, en tant que secteur, soulignons l’importance de notre métier et convainquions suffisamment de jeunes de poursuivre dans notre secteur.”



Construire l’avenir

“Mon grand rêve est d’avoir une formation complète en carrosserie au niveau EST, en plus de la formation professionnelle existante. Ce serait une grande valeur ajoutée compte tenu de l’évolution technologique extrêmement rapide dans notre secteur. Ça nous permettrait aussi d’attirer d’autres profils complémentaires. L’idéal, à mes yeux, serait d’avoir une école technique de formation en carrosserie par province. Cette concentration nous permettrait d’investir plus efficacement les ressources disponibles dans les technologies les plus récentes, afin que les élèves soient parfaitement au fait des techniques et des outils les plus récents. C’est un rêve, mais rêver ne coûte rien.”



Pour être complet, nous donnons également les **vainqueurs des Carrosserie Masters 2023** :



Gagnants des Carrosserie Masters 2023

Catégorie	Apprenant	Ecole	Enseignant
Meilleur tôlier	Maxence Haesevoets	CEFA La Garenne (Jumet)	Séverine Damien/ Jean-Michel Bultez
Meilleur peintre	Thomas Derclaye	EESSCF - Le Chêneux (Amay)	Didier Lambert
Meilleure école ou centre de formation	Thomas Derclaye et Jordan Pruvost	EESSCF - Le Chêneux (Amay)	Didier Lambert
Meilleure pièce de travail Prix Eric Leyn	Classe entière	EESSCF - Le Chêneux (Amay)	Didier Lambert

Le Porte-Clés d'Or

Le centre de formation EDUCAM de Liège a été, cette année encore, le théâtre de **la 16^e édition** du concours du Porte-Clés d'Or.

L'événement, organisé par la fédération TRAXIO et par EDUCAM, a attiré **24 étudiants de différentes écoles** situées en Belgique francophone et germanophone. Ce concours s'adresse aux élèves de dernière année en mécanique automobile.

Après une journée riche en épreuves pratiques et théoriques, c'est Victorien Parotte de l'Institut Saint-Laurent de Liège qui a finalement été proclamé vainqueur.





COMPÉTENCES ET CERTIFICATION

La collaboration a également été le fil conducteur des réalisations du département Compétences & Certification au sein d'EDUCAM en 2023. Partenariats pour organiser des épreuves sectorielles pour les jeunes en formation, actions de soutien au gouvernement, apport des entreprises pour développer la certification ou élaborer des profils de métiers, agrément d'opérateurs HEV pour proposer l'offre la plus large possible à nos entreprises, tout cela fait partie intégrante de nos opérations en 2023.



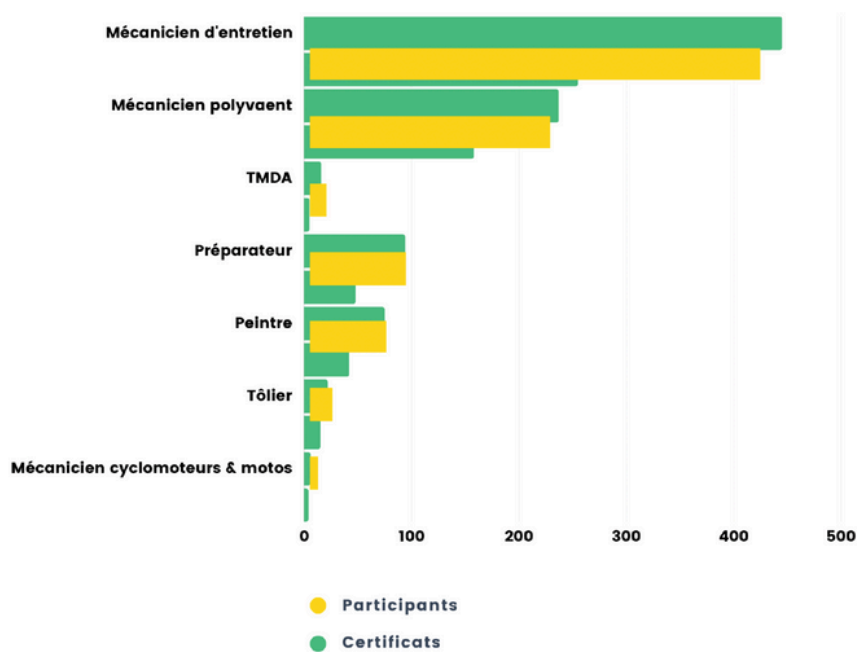
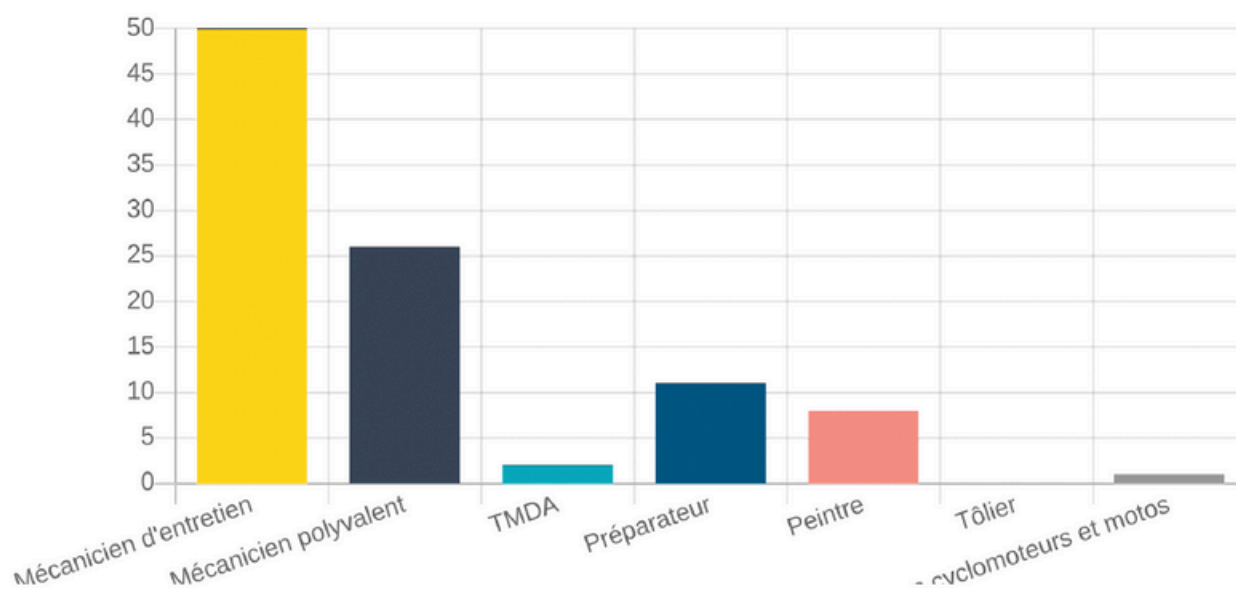
-Nathalie Lenaerts, Director
Compétences & Certification

2023 EN QUELQUES MOTS

Épreuves sectorielles

Grâce à la collaboration avec nos partenaires dans le domaine de l'afflux, 895 jeunes ont pu participer à l'une de nos sept épreuves sectorielles en 2023.

Participants épreuves sectorielles



Certificats sectoriels Sécurité HEV

En 2023, **5.459 personnes** ont obtenu un nouveau certificat HEV ou une extension d'un certificat existant. Depuis 2011, nous avons délivré 37.007 certificats, dont 29.524 sont encore valables au 1er janvier 2024.

Cela n'a été possible que grâce à la collaboration avec nos opérateurs agréés.

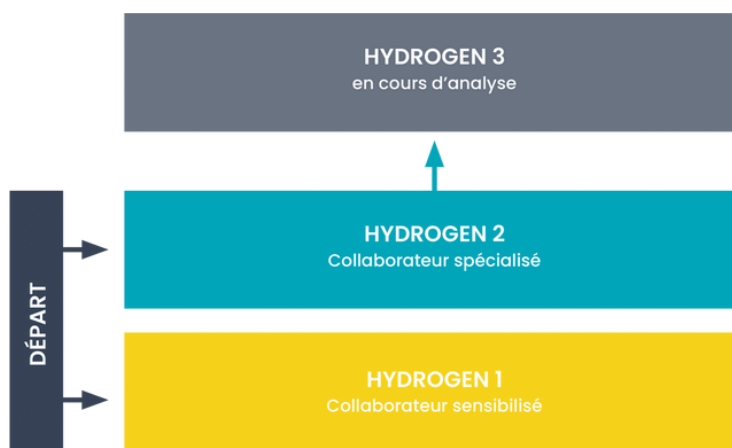
Aujourd'hui, nous disposons de 16 opérateurs qui, en collaboration avec EDUCAM, forment activement des travailleurs à travailler en toute sécurité sur les HEV.

Certificats sectoriels Sécurité HEV

Type de certificat	2023	Total valide	Total depuis 2011
HEV1	1.874	11.414	15.025
HEV2	3.309	17.072	20.923
HEV3	270	1.032	1.053
HEV4	6	6	6
TOTALE	5.459	29.524	37.007

Certification sectorielle Hydrogène

En 2023, le nombre de travailleurs certifiés a plus que doublé. Nous clôturons l'année avec 63 certifiés Hydrogène pour le niveau 2 et 16 certifiés pour le niveau 1.



Missions pour les autorités

L'année écoulée a été marquée par une **poursuite positive des collaborations en cours**.

Cela inclut une coopération avec le gouvernement régional dans le cadre du dossier « Récupération de réfrigérant pour véhicules automobiles ». Nous avons également organisé des examens LPG et CNG pour les techniciens certifiés.

“Les techniciens sont parfaitement conscients que la conduite électrique est là pour durer”
“En 2023, plus de 5.400 techniciens ont suivi une formation EDUCAM pour obtenir un certificat HEV. Les formations HEV sont également dispensées par d’autres centres de formation, sur la base d’un cahier de charges d’EDUCAM. De cette manière, la forte demande pour les formations peut être satisfaite. « Après tout, l’essentiel est de permettre au plus grand nombre de personnes possible de travailler en toute sécurité », explique-t-il.



-Styn Van Bogaert, Coordinator Certification

5.400 techniciens ont suivi une formation EDUCAM pour obtenir un certificat HEV.

La certification HEV garantit que les techniciens peuvent travailler en toute sécurité sur les véhicules hybrides et électriques. « Après tout, les risques associés à une propulsion électrique sont différents et plus grands que ceux associés à un moteur à combustion interne », explique Styn Van Bogaert, coordinateur de la certification chez EDUCAM. « Ainsi, la tension électrique peut atteindre 200 à 800 V, alors qu’avec un moteur à combustion interne, elle est à peine de 12 à 24 V. De plus, la composition chimique d’une batterie présente des risques et les batteries lithium-ion sont très sensibles aux températures élevées. » Les techniciens manifestent un grand intérêt pour les certificats HEV. « Ils réalisent très bien que la conduite électrique sera là pour durer », déclare Styn Van Bogaert.

Organisations partenaires

En 2023, plus de 5.459 techniciens ont suivi une formation pour obtenir un certificat HEV. Toutes les formations à la certification HEV suivent le cahier des charges d’EDUCAM. « Mais EDUCAM n’a pas l’intention d’avoir un monopole. C’est pourquoi nous coopérons avec d’autres centres de formation, qui organisent des formations basées sur notre cahier des charges. L’essentiel est que le plus grand nombre possible de personnes puissent travailler en toute sécurité”, explique M. Van Bogaert.

Avant qu’un organisateur ne soit autorisé à lancer la certification, un certain nombre de points doivent être respectés. « Tous les stagiaires doivent vivre la formation de la même manière et en retirer les mêmes informations, quel que soit l’endroit où ils suivent la formation. Nous y veillons de près. » EDUCAM analyse donc minutieusement chaque plan de formation au préalable. Nous nous assurons que chaque stagiaire reçoit toutes les informations nécessaires. Le matériel et les véhicules utilisés pour la formation doivent également répondre à certaines conditions.

Au total, 16 partenaires sont agréés. Il s’agit de centres commerciaux, d’importateurs disposant de leur propre académie et de quelques organismes officiels, tels que le VDAB et les Centres de Compétence. En 2023, quelques centres de formation supplémentaires ont été agréés pour commencer la certification HEV, comme Volvo Trucks. D’autres centres de formation ont entamé le processus d’autorisation d’organiser des formations et ont entre-temps atteint l’étape finale.

« Aux importateurs, nous offrons la possibilité de ne pas copier nos formations sans discernement, mais de proposer les leurs. Il va de soi que ces formations doivent répondre à nos normes. Nous constatons que les importateurs, en particulier, profitent volontiers de cette possibilité. Ils peuvent proposer la certification et inclure des informations spécifiques à la marque dans le processus. C'est une situation gagnant-gagnant. De plus, leurs ajouts nous donnent des idées ».

Styn Van Bogaert constate une forte évolution dans les niveaux que les partenaires souhaitent offrir. « Il y a quelques années, la demande portait principalement sur les niveaux 1 et 2. Aujourd'hui, nous constatons que les partenaires souhaitent également proposer le niveau 3. Celui-ci implique également certaines activités sous tension." Les formations HEV sont également proposées aux demandeurs d'emploi et aux étudiants en dernière année de mécanique automobile, afin qu'ils entrent immédiatement sur le marché du travail avec un certificat agréé. Cela les aide à trouver un emploi et aide les employeurs à trouver le personnel adéquat.

D'leteren prépare les techniciens aux voitures électriques

“Nous voulons former presque tout le monde au niveau HEV2”

D'leteren prépare son réseau à la croissance du parc de voitures électriques et hybrides. Pour ce faire, le groupe VW a élaboré, avec l'aide d'EDUCAM, un trajet de formation HEV spécifique, adapté aux exigences sectorielles. Grâce à cette collaboration, les techniciens sont immédiatement certifiés pour l'ensemble du secteur.

D'leteren est le distributeur de toutes les marques du groupe Volkswagen en Belgique : Volkswagen, Audi, Skoda, Seat, Bentley, Bugatti, Microlino, Porsche et Lamborghini. Les techniciens de ce vaste réseau doivent être formés dans le cadre d'un trajet HEV pour travailler en toute sécurité sur les voitures électriques et hybrides.

“Nous proposons nous-mêmes un trajet de formation à nos collaborateurs”, explique Elon Geysen, Technical Training Manager chez D'leteren. “Cela leur permet d'obtenir immédiatement toutes les informations spécifiques à la marque dont ils ont besoin. Mais nous avons adapté notre propre formation aux normes d'EDUCAM et du secteur. Pour cela, nous avons soigneusement examiné les spécifications d'EDUCAM afin de nous assurer que toutes les informations nécessaires étaient couvertes. Nous y avons ajouté la technologie spécifique à nos marques. Enfin, nous avons passé en revue toute notre documentation avec EDUCAM et procédé à une vérification finale de la formation. Nous sommes très reconnaissants de cette coopération. De cette manière, nos techniciens apprennent non seulement les points spécifiques à une marque, mais ils sont aussi officiellement certifiés pour l'ensemble du secteur.”

Tout le monde HEV2

En raison de ces informations supplémentaires spécifiques à la marque, les formations de D'leteren sont légèrement plus étendues que celles d'EDUCAM sur lesquelles elles sont basées. “Par exemple, la formation HEV3 dure normalement trois jours. En 2023, chez nous, elle a duré cinq jours et à partir de 2024, elle sera même de six jours, répartis sur deux sessions”, explique Elon Geysen.

D'leteren propose les niveaux HEV 1, 2 et 3, en mettant l'accent sur les deux derniers. “En effet, nos techniciens ont besoin d'être opérationnels rapidement.” En 2023, 138 techniciens ont obtenu leur certificat HEV2 et 40 le niveau HEV3. “À terme, l'objectif est de former à peu près tout le monde pour obtenir un certificat HEV2”, déclare Geysen. “Environ 20 % d'entre eux progressent actuellement vers le niveau 3, plus complexe. Mais cette proportion commencera à augmenter dans les années à venir.”

Finies les réticences

Elon Geysen constate que les techniciens de l'entreprise sont de plus en plus disposés à suivre les formations. “Cela fait environ quatre ans que nous proposons ces formations. Au début, nous avons ressenti une certaine réticence de la part du personnel, mais ces dernières années, presque tout le monde s'est montré ouvert à cette idée. Le passage aux véhicules hybrides ou électriques nécessite une adaptation importante, certes, mais entre-temps, personne ne peut s'y soustraire.”

Depuis des années, EDUCAM propose des formations HEV aux niveaux 1, 2 et 3 pour les techniciens qui souhaitent devenir compétents dans le domaine des voitures hybrides et électriques. L'année dernière, le niveau HEV 4 a été ajouté.



Ce niveau s'adresse donc à un groupe cible très spécifique de spécialistes talentueux et très expérimentés. Les techniciens doivent posséder les compétences nécessaires pour accéder à ce niveau. « Ils doivent non seulement reconnaître les risques présents, mais aussi être capables d'évaluer les risques supplémentaires qui pourraient découler d'une opération particulière », explique Styn Van Bogaert. « Sur cette base, ils doivent décider de manière autonome de porter des vêtements de protection ou d'utiliser du matériel isolé, par exemple. Pour faire ces estimations correctement, il faut non seulement une connaissance et une compréhension approfondies des véhicules, mais les techniciens doivent également être capables de penser de manière analytique et abstraite. »

Deux sessions de cette nouvelle formation HEV 4 hautement spécialisée ont déjà été organisées en 2023. « Ce nouveau niveau de formation a été créé parce que nous avons constaté qu'il y avait une lacune sur le marché », explique Styn Van Bogaert, coordinateur de la certification chez EDUCAM. « Les niveaux 1 à 3 suivent un plan détaillé, étape par étape, de a à z, pour effectuer certaines opérations ou réparations sur des voitures hybrides ou électriques. Mais parfois, l'état d'un véhicule ou la nature de la réparation ne permet pas de suivre une telle feuille de route. Dans ce cas, le technicien doit procéder à sa propre analyse des risques et élaborer sa propre procédure pour effectuer le travail. Ou bien il doit rédiger une procédure de travail basée sur cette analyse des risques ».



HYDROGÈNE

Award Fireforum 2023

Le 16 novembre dernier, EDUCAM a brillé lors de remise des prix de Fireforum ! Nos installations hydrogène nous ont permis de remporter le prix dans la catégorie "Prévention des incendies dans les projets de construction ou de rénovation". Nous sommes fiers de notre équipe et de la reconnaissance par le jury de nos efforts et de la qualité de nos projets !

Nos deux ateliers « Hydrogen ready » de Liège et Lokeren ont été reconnus pour la qualité de leur aménagement et l'efficacité des dispositifs. Cela a été confirmé par une **étude scientifique** menée par un étudiant de dernière année de master en sciences industrielles (orientation électromécanique et énergies renouvelables) de la VUB (Vrij Universiteit Brussel) à Bruxelles.



Les projets en 2023

Deux projets étaient à l'honneur l'année dernière. Premièrement, les **profils de métiers sectoriels des poids lourds** et des autobus ont été mis à jour. En outre, nous avons rejoint trois fonds sectoriels dans un projet avec le gouvernement flamand pour réfléchir spécifiquement aux **compétences** de nos PME.

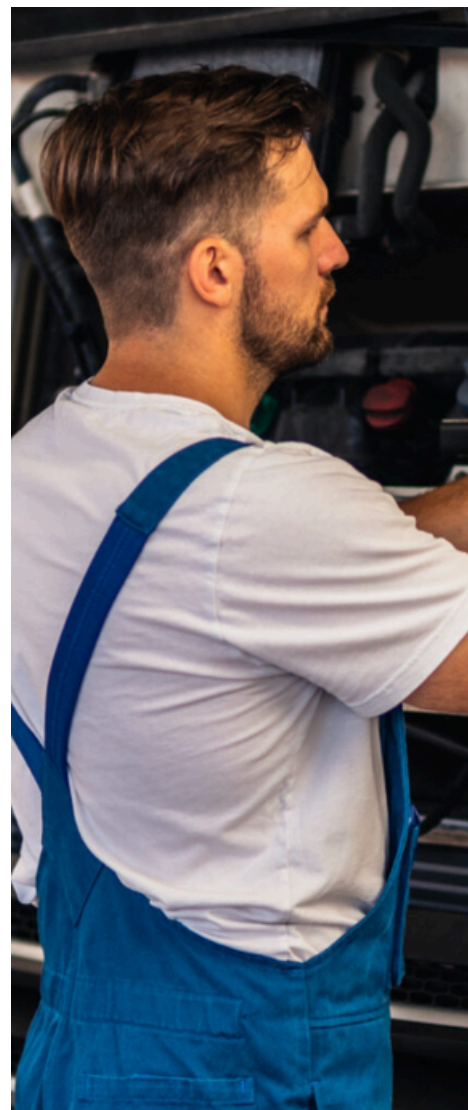
Actualisation des profils de métiers

En 2023, nous avons mis à jour les profils de métiers sectoriels des techniciens des ateliers d'entretien et de réparation de poids lourds et d'autobus. Cela concerne les profils de métiers suivants:

- Technicien d'entretien poids lourds et bus
- Technicien polyvalent poids lourds et bus
- Technicien en maintenance et diagnostic poids lourds et bus

Dans ces profils, EDUCAM décrit quelles tâches sont effectuées dans nos entreprises (compétences professionnelles). Nous fournissons également un premier aperçu des connaissances et des attitudes requises pour mettre en œuvre ces compétences. Pour ce faire, nous nous rendons dans nos entreprises, où nous gardons les yeux et les oreilles ouverts. De cette façon, nous parvenons à rendre la description aussi précise que possible. Nos entreprises peuvent utiliser ces documents comme référence pour leur politique RH, par exemple pour rechercher du nouveau personnel, élaborer une politique de formation ou acquérir de nouvelles compétences. Cela contribue à professionnaliser davantage les activités des entreprises et à les préparer à l'avenir.

Les profils de métiers sont disponibles sur notre site [internet](#).



Le Competentiecheck

Le projet Competentiecheck Vlaanderen a officiellement débuté le 1er janvier 2023 et se poursuivra jusqu'au 31 décembre 2024. Le gouvernement flamand a débloqué des ressources qui permettent à EDUCAM de soutenir 35 entreprises sur le territoire flamand dans leur politique de compétences. Au cours du premier semestre 2023, nous avons préparé la coopération avec les fonds, élaboré un plan d'action et rédigé des contrats de coopération avec des experts dans ce domaine. EDUCAM s'est associé à Auxilios pour ce projet. À partir de juillet 2023, nous avons commencé à fournir à un certain nombre d'entreprises des conseils adaptés à chaque entreprise. Nous ressentons la nécessité de poursuivre ce travail, même s'il n'est pas toujours évident pour nos entreprises de créer une place pour l'opérationnalisation.

EDUCAM guide les PME dans leur politique RH grâce au “Competentiecheck”

Par le biais du Competentiecheck, EDUCAM veut aider les PME à renforcer leur **politique de compétence durable**. Dans le cadre d'un programme de deux ans, qui a débuté en 2023, EDUCAM accompagne gratuitement 35 petites entreprises dans leur politique de RH et de compétences. La demande d'organiser un Competentiecheck a été formulée par le gouvernement flamand. EDUCAM y a répondu, avec trois autres fédérations sectorielles : Woodwize (secteur du bois), Constructiv (construction) et Volta (électricité). « Nous visitons les petites entreprises et analysons leurs besoins en termes de politique de RH et de compétences pour leurs travailleurs. Nous leur offrons ensuite des conseils gratuits », explique Yannis De Swert, Manager Business Training chez EDUCAM.



L'objectif est de guider **35 entreprises** dans chacun des secteurs concernés en 2023 et 2024. En 2023, le Competentiecheck a été minutieusement préparé. « Avec les autres fonds de formation, nous avons rédigé une politique et défini une approche, une structure et une méthode de contrôle. Ensuite, nous avons chacun commencé à chercher dans notre secteur des entreprises que nous pourrions soutenir. » Le recrutement s'est déroulé en grande partie en 2023 et cinq entreprises ont déjà commencé avec les conseils. La plupart suivront en 2024.

Convaincre les candidats

Une PME n'est pas l'autre, note Yannis De Swert, responsable des entretiens d'admission. « Il y a de grandes différences en termes de politique de RH et de compétences entre les PME de notre secteur. Certaines sont déjà très engagées dans ce domaine, tandis que d'autres ne le sont pas du tout. Mais nous constatons que la plupart des PME réalisent qu'elles doivent prendre en main leur politique de ressources humaines si elles veulent trouver et garder des personnes compétentes. Par exemple, la plupart des entreprises engagent aujourd'hui une personne pour leur politique de ressources humaines. Auparavant, la gestion des ressources humaines était une tâche que le chef d'entreprise lui-même ou le comptable assumait. »

La pénurie sur le marché du travail dans le secteur automobile n'y est pas étrangère. « Un chef d'entreprise m'a raconté qu'il avait reçu une candidate appropriée pour un poste de réceptionniste. Cette femme avait reçu pas moins de cinq offres d'emploi parmi lesquelles elle pouvait choisir. Ce chef d'entreprise a compris qu'il devait la convaincre. »

« Par ailleurs, la jeune génération prend peu à peu le relais dans les garages. Cette génération apporte ses idées, ses expériences et ses besoins », explique Yannis De Swert.

Le changement est la seule constante en 2023



PATRICK BONNI

Managing Director
EDUCAM Service

En 2023, nos secteurs, et plus particulièrement celui du garage, ont été confrontés à de très importants défis économiques, technologiques et sociaux, qui, d'une part, ont accéléré les **processus de transformation** de la branche, mais qui, d'autre part, ont renforcé **l'incertitude** à laquelle elle a été confrontée.

EDUCAM Service SA, en tant que bras opérationnel et commercial d'EDUCAM, a bien dû faire face en « première ligne » à ces changements et défis, que ce soit dans l'exercice de sa mission sectorielle ou dans ses activités opérationnelles pour les clients.

Parmi ces transformations, peuvent être cités : la **concentration en grands groupes internationaux des réseaux de distribution** automobile, le changement pour une partie des marques automobiles du business model vers celui des **contrats d'agent** – avec un impact direct sur la prise en charge par le garage ou par le constructeur des efforts de formation, ainsi que sur le caractère obligatoire de ces formations – et puis **l'électrification** des flottes, sans pouvoir nier une claire hésitation du consommateur final à suivre cette voie technique.

« The war for talents » pour nos secteurs, mais également pour nous

La **pénurie accrue de main-d'œuvre** dans tous nos secteurs et dans toutes les disciplines qui les composent a placé le recrutement et la formation au centre des préoccupations des entreprises. Cela a motivé EDUCAM ASBL, maison mère et premier client d'EDUCAM Service SA, à mettre en place, sous l'impulsion des partenaires sociaux, un vaste **plan d'action contre la pénurie**, avec différents nouveaux axes à promouvoir et à opérationnaliser par EDUCAM Service SA.

Le manque de main-d'œuvre qualifiée dans les ateliers n'a d'ailleurs pas uniquement été favorable à la formation. Pour des soucis d'importants délais clients en après-vente ou en carrosserie, augmentés par toute absence des effectifs, un certain **désistement aux formations** a été constaté en se manifestant – pour EDUCAM Service SA – sous la forme d'annulations tardives, de taux de participation faibles, et de demandes et de plannings extrêmement changeants à court terme.

Nos collaborateurs qualifiés, passionnés et prêts à partager leur savoir-faire étant notre plus grande plus-value et notre plus importante ressource, la pénurie de profils techniques expérimentés et multilingues a également impacté l'activité d'EDUCAM Service SA en 2023 : nous n'avons pas pu répondre à toutes les demandes de nos clients.

S'adapter et « dare to act », tout en maintenant le cap

Nous avons ainsi été amenés à faire preuve d'une flexibilité peu commune tant au niveau commercial qu'au niveau opérationnel. Nous avons diversifié et individualisé nos formes de collaboration avec nos clients, revu et concentré nos efforts sur les thématiques essentielles et convaincantes de notre offre de formation, et investi dans l'encadrement des formateurs.

Il a donc fallu **se montrer très agile** pour s'adapter quotidiennement à cette évolution. Cela est associé à un vaste **projet de digitalisation** d'EDUCAM Groupe. D'où l'intensité particulière de cette année 2023 pour les équipes d'EDUCAM.

Ces défis ne nous ont pas empêché de faire de 2023 un millésime d'exception.

EDUCAM a enregistré **489.931 heures de formation** en 2023, soit une augmentation de **8,35 %** par rapport à 2022. Ce chiffre comprend à la fois les formations reconnues et celles issues de notre propre offre.

Contrairement à ce qui était prévu dans le budget prudent, l'exercice financier s'est clôturé par un bénéfice avant impôts de **EUR 585.563**. Le solde d'exploitation est également positif et s'élève à **EUR 309.069**.

Le chiffre d'affaires augmente de **9,83 %** par rapport à 2022 et s'élève à **EUR 10.778.516**. Ce chiffre est un record historique et est le résultat de tous les domaines d'activité.

On dit « figures speak for themselves », mais ils représentent beaucoup d'efforts

EDUCAM a enregistré **489.931 heures-stagiaires** de formation en 2023, un **plus 8,35%** par rapport à l'année 2022. Ce chiffre comprend les formations de l'agrément et de notre propre offre.

Ce résultat se rapproche de ceux des années précédant la crise du Corona, et pourtant le monde de la formation est devenu plus virtuel, les réseaux de distribution et d'après-vente automobile sont devenus plus concentrés et la volonté et capacité des entreprises de faire des efforts administratifs pour enregistrer des formations ou déclarer des participants est devenue moins importante.

Contrairement aux prévisions budgétaires conservatrices, l'exercice se solde par un bénéfice de EUR 585.563 avant impôts. Le solde d'exploitation est également positif et s'élève à EUR 309.069. Le chiffre d'affaires connaît une importante croissance de 9,83 % par rapport à 2022 et atteint EUR 10.778.516. Ce chiffre représente un **record absolu** et il est porté par tous les domaines d'activités.

EDUCAM a tout mis en œuvre pour limiter les effets de la spirale inflationniste qui avait pris, fin 2022, une tournure sans précédent. Après **analyse détaillée** de sa structure des coûts, nous avons mis en place un vaste plan d'action de réduction des coûts et de la consommation d'énergie, et revu ses tarifs à la hausse, ce qui fait que l'entreprise a dégagé une marge brute plus importante.

« The customer at the center », c'est facile à dire et pourtant vite oublié

Il faut dire que nous maintenons de très bonnes relations avec nos différents clients qui sont, en premier lieu, notre maison-mère et les importateurs ou National Sales Agencies des marques automobiles, tel que Stellantis, Renault, Ford, Volvo Cars et Jaguar Land Rover, nos cinq plus grands clients commerciaux.

Vu l'importance pour EDUCAM Service SA des activités de formation pour le client Stellantis et ses réseaux, le **renouvellement du contrat de service** avec ce client stratégique en 2023 et pour les trois années à venir a été une étape importante et un élément clé de stabilité pour l'entreprise.

Mais notre portefeuille de clients **se diversifie** tout comme les formules de collaboration également: EDUCAM Service SA a signé un **contrat cadre** avec le groupe Van Mossel en pleine expansion, développe son partenariat avec des réseaux structurés, tel que LKQ ou Wondercar, forme les techniciens de marques chinoises, tel que BYD, en se familiarisant avec leurs standards, et connaît en 2023 une très belle expansion de son activité **heavy-duty et vélo**.

En termes de business modèles, **l'approche forfaitaire** pour formateurs intégrés aux marques assure la plus grande continuité pour le client, l'offre labélisée pour des réseaux permet de mieux faire face aux fluctuations de la demande et des inscriptions en session réservée à ces réseaux et puis, last but not least, une **offre ouverte multimarque** mieux structurée et plus étendue vise à soutenir les PME et les entreprises indépendantes dans leur évolution.

L'activité du **Business Lab** (formation non-technique et gestion de projets) connaît également une évolution favorable, le développement et le déploiement pour MOBIA du nouveau « Automotive Management School » en fait partie.

Un programme « **Quick Start** » pour les différents secteurs a été conçu en 2023, permettant aux entreprises de mieux et rapidement intégrer de nouveaux entrants en comblant d'éventuelles lacunes de compétences ou un manque de pratique. Nous sommes convaincus que ce programme, déployé dès 2024 et associé aux incitants financiers appelés « Start Bonus », le nom « marketing » de la mesure « 4 + 1 », connaîtra un succès comparable à celui du plan d'action « Corona » des années précédentes.

« Together we know how ! » reste plus que jamais d'actualité

On peut donc conclure qu'EDUCAM Service SA a non seulement montré une forte capacité d'adaptation aux conditions cadres changeantes et aux différentes incertitudes de la branche, mais a aussi développé son activité davantage et amélioré son efficacité.

Ce succès est le résultat de **collaboration à différents niveaux**: la collaboration avec nos clients, la collaboration au sein des équipes et à travers de différents départements, la collaboration sur de vastes projets d'entreprise, la collaboration avec des partenaires externes ou prestataires et puis, chaque jour et à un niveau tout à fait individuel, la collaboration avec la personne « en face de nous » et avec laquelle nous pouvons ensemble mieux faire un pas en avant que seuls.

Merci à toutes les équipes et à chacun et chacune d'avoir pu avancer avec nous en 2023!

Patrick



LANCEMENT DE L'OFFRE EV-TECH

EV-TECH, AVEC L'ACCENT SUR LA TECHNOLOGIE

Au cours des 10 dernières années, EDUCAM, en collaboration avec le secteur, a énormément investi dans tous les aspects liés à la sécurité du travail sur les HEV. Nos formations certifiantes en matière de sécurité en sont la preuve. Entre-temps, la vague d'électrification bat son plein. Les ventes de véhicules électriques neufs augmentent visiblement. Le succès grandissant des EV pose de nouveaux défis au secteur. Plus de EV sur les routes signifie inévitablement de plus en plus de EV dans les ateliers pour la réparation et l'entretien. Cela nécessite de nouvelles connaissances et compétences. C'est pourquoi nous avons pris la décision stratégique d'investir pleinement dans la **technologie sous-jacente, parallèlement au pilier « sécurité »**. Notre programme EV-Tech est un investissement dans l'avenir, car le besoin de connaissances et de compétences en matière de technologie des EV ne fera qu'augmenter.



-Dag Moors, Director Sales & Marketing

Timing is key

Nous commercialisons notre offre EV-tech maintenant parce que nous voulons anticiper les besoins de formation qui apparaîtront lorsque le marché des véhicules électriques se développera encore davantage. Comme c'est souvent le cas avec les nouvelles technologies, ce sont surtout les grandes marques qui sont les premières à les adopter. Il y a environ cinq ans, ces véhicules ne se retrouvaient que chez les spécialistes de la marque et dans leur propre réseau de concessionnaires. Les collaborateurs y reçoivent une formation spécifique à la marque et au modèle, mais sur le marché global, il n'y a pas de besoin immédiat de formation technologique sur les EV. Au fur et à mesure que le marché évolue, ou plutôt s'étend, nous constatons que les EV commencent à s'infiltrer dans le canal indépendant. Et il ne faudra pas attendre longtemps avant que pratiquement tous les garages et carrossiers les voient apparaître.



Get Electrified!

Ce n'est pas un hasard si EDUCAM a mis l'accent sur ce thème lors du salon AUTOTECHNICA de cette année. Nous avons mis au point un test Electro-Compétent, que nous avons déployé. Ce test a montré qu'il existe des lacunes dans les connaissances en matière d'électricité un peu partout dans le secteur. Notre trajet Power Up Electro, qui s'articule autour de trois niveaux de formation axés sur l'électricité et les techniques de mesure et de diagnostic, vise à combler ces lacunes. Les formations HEV sont axées sur la sécurité. Avec le programme EV-Tech, nous ajoutons un troisième niveau complémentaire de développement des compétences, ce qui nous permet d'offrir un programme de formation complet – des connaissances de base à la formation spécialisée approfondie – pour soutenir et guider les entreprises et leurs collaborateurs dans la vague d'électrification.

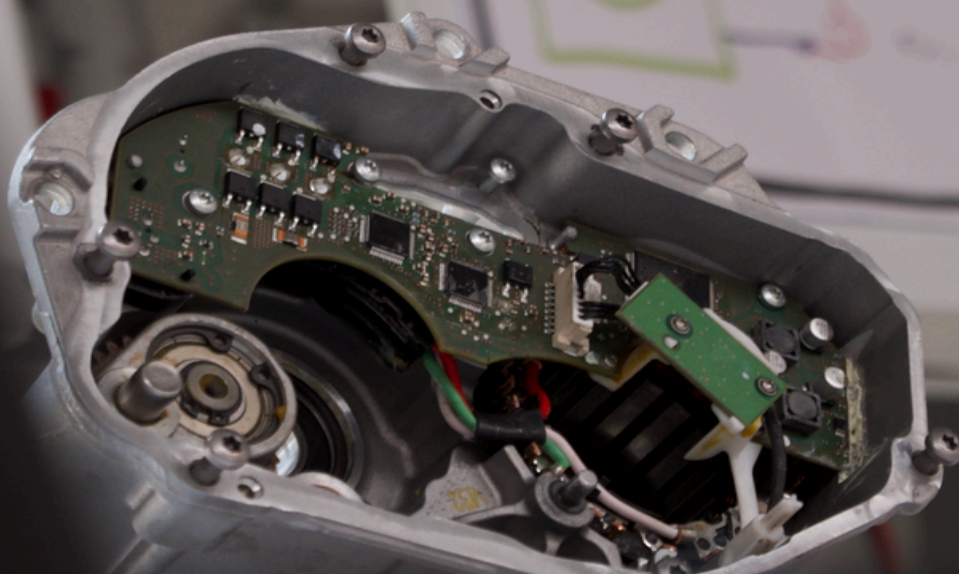
Du diagnostic à la solution

Le programme EV-Tech se compose de **3 modules complémentaires**, chacun se concentrant sur un aspect clé de la technologie E sous-jacente : la technologie de charge des EV, la batterie haute tension et la gestion thermique. Les participants peuvent choisir le module qui convient le mieux à leurs activités professionnelles. Ils apprennent les tenants et les aboutissants de ces composants technologiques, ce qui leur permet de poser des diagnostics, de détecter les causes des problèmes et donc de les résoudre. En fin de compte, cela se traduit par un service plus rapide et plus efficace dans les entreprises, ce qui leur permet de se démarquer auprès du client final.



EV-Tech représente également un investissement considérable. Nous avons fait beaucoup de recherches, nous avons élargi notre parc de véhicules didactiques et nous avons acheté une infrastructure de recharge. Mais il s'agit d'investissements tournés vers l'avenir et nécessaires pour offrir une formation de qualité. Cependant, nous constatons déjà un grand intérêt pour ces formations, y compris parmi les techniciens de marque. Lors des formations HEV, nous constatons également que les participants demandent à en savoir plus sur la technologie elle-même. Nous travaillons actuellement chez EDUCAM sur une formation également technique, mais destinée au personnel d'accueil et de vente. Avec les bonnes connaissances en poche, ils seront déjà en mesure de répondre à de nombreuses questions de première ligne posées par les clients des voitures électriques.

Ce programme est en fait la dernière pièce d'un concept unique qui nous permet d'offrir une gamme complète de formations sans marque – également en session ouverte, d'ailleurs – couvrant toutes les facettes de l'électrification. Avec cet « arsenal », nous pouvons jouer pleinement notre rôle dans le secteur et guider les entreprises – des entrepreneurs individuels aux grands distributeurs – dans cette transition importante.



PROGRAMMES INNOVANTS

UNE OFFRE DE FORMATION TRANSPARENTE POUR UN SECTEUR DYNAMIQUE

Comment nous avons transformé notre bibliothèque de formation en un outil de travail puissant, clair et utile pour toutes les parties concernées.

-Dag Moors, Director Sales & Marketing



Comment pouvons-nous utiliser l'offre de formation d'EDUCAM **encore mieux et plus efficacement pour fournir des réponses efficaces aux besoins réels de formation sur le bibmarché** ? Au cours des dernières décennies, l'offre de formation s'est développée organiquement en un ensemble non structuré de sujets et de thèmes. La solution : une « restructuration » complète de notre offre de formation par le biais de « programmes de formation » bien réfléchis, basés sur les niveaux de formation. Ou comment nous avons transformé notre bibliothèque de formation en **un outil de travail puissant, clair et utile pour toutes les parties concernées**.

La mission d'EDUCAM en tant qu'opérateur de formation est claire : **conseiller, faire progresser et soutenir de manière adéquate** les entreprises et leurs collaborateurs dans nos différents secteurs en ce qui concerne leurs besoins de formation. Nous le faisons jour après jour avec une offre de formation extrêmement variée et étendue d'environ 1.000 titres. Cette offre s'est développée historiquement et organiquement – et continue de le faire – en partie en répondant aux questions et aux besoins des clients sur un marché en constante évolution. L'avènement de nouvelles technologies, l'évolution de la dynamique du marché, l'évolution des exigences des clients finaux, ce ne sont là que quelques-uns des facteurs qui nous poussent à **mettre à jour, à affiner et à élargir notre offre** en permanence, si nécessaire. C'est nécessaire pour rester pertinent en tant qu'opérateur de formation.

Et si... ?

Mais il est au moins aussi important que tout reste gérable. Par exemple, nous avons progressivement constaté, en discutant avec nos clients, qu'il n'est pas toujours évident pour le responsable de la formation de sélectionner, dans la longue liste de titres, les formations dont ses travailleurs ont réellement besoin. Pour nos propres collaborateurs également, il n'était pas toujours facile de déterminer avec précision la ou les formations dont tel ou tel collaborateur avait réellement besoin. Il nous est vite apparu que l'offre n'était pas mauvaise en soi, mais qu'elle manquait d'un certain « **pilotage** », d'un cadre clair.

De grands, de plus grands, de très grands distributeurs

Deuxième observation importante : ces dernières années, on a assisté à une **vague de consolidation** parmi les concessionnaires. D'ailleurs, on observe des signes d'économies d'échelle dans d'autres segments également. Par conséquent, le marché de l'automobile compte aujourd'hui de très grands acteurs. Ces « **Big Dealers** », ou grands concessionnaires comme nous les appelons, sont des organisations énormes, qui comptent souvent 1.000 collaborateurs ou plus. Ils ont leur propre culture d'entreprise et leur propre service des ressources humaines, qui est également responsable de la formation, entre autres choses. Ils déterminent les besoins en formation et élaborent leurs propres programmes de formation qui s'inscrivent dans la politique générale de l'entreprise en matière de ressources humaines.

Par conséquent, dans nos contacts avec ces entreprises, nous avons affaire à des **interlocuteurs différents** : des membres du personnel des ressources humaines qui ne disposent pas nécessairement des connaissances techniques nécessaires pour évaluer correctement le contenu des formations, mais qui souhaitent savoir quelles formations s'inscrivent dans les trajets de développement concrets de leurs propres travailleurs.

Un outil puissant axé sur le développement

Nos gens ont capté ces signaux et nous avons commencé à chercher une nouvelle approche. Comment structurer notre catalogue de formation de manière à ce qu'il ne soit plus une liste de titres mais plutôt un guide, **un panneau indicateur vers une sélection de formations professionnelles** qui sont (ou peuvent être) importantes pour les entreprises concernées et leurs travailleurs ? Pour ce faire, nous sommes partis des personnes en formation : que doit savoir et pouvoir faire un travailleur débutant pour intégrer l'entreprise à très court terme ? Et quelles formations sont nécessaires pour évoluer dans l'entreprise ?

Nous avons fait cet exercice pour trois domaines principaux, à savoir **l'automobile, le heavy-duty et le vélo**. Les programmes s'articulent autour de **trois niveaux de formation**, du débutant au spécialiste. Chaque niveau contient une sélection de formations professionnelles adaptées au niveau attendu au sein de ce niveau. Les formations de niveau 1 font partie de notre programme Quick Start qui se concentre entièrement sur les travailleurs débutants.



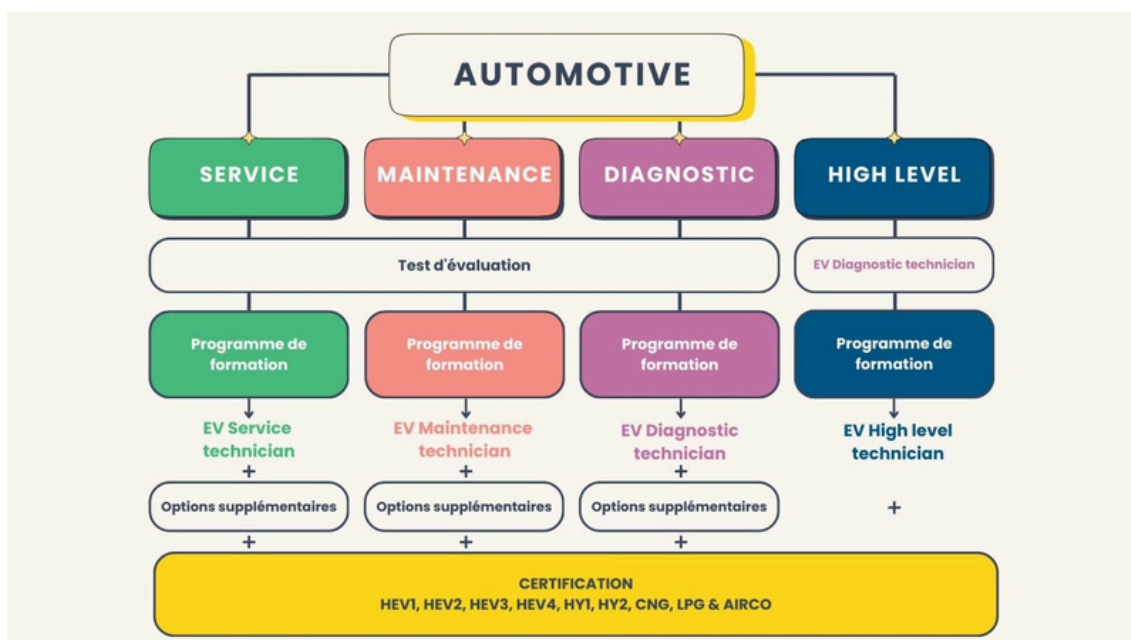
L'avantage de cette approche est qu'elle fournit aux responsables de la formation et aux travailleurs concernés un **cadre de référence clair** et une image des **trajets de développement possibles**. Le travailleur voit vers quoi il peut évoluer et où il peut se situer dans cinq ans, par exemple. Pour le responsable de la formation, il est plus facile d'adapter la formation aux besoins des travailleurs et d'**élaborer un plan de formation adéquat et efficace**. Dans le cadre des programmes de formation, nous mettrons également au point un test d'orientation pour chaque niveau, qui nous permettra de vérifier quelle formation de quel niveau correspond le mieux aux connaissances et aux compétences du travailleur, et donc quelle formation offre la plus grande valeur ajoutée. Les tests sont un outil utile pour l'élaboration d'un plan de formation.

Les programmes sont également conçus pour être très flexibles. Ainsi, les **méthodes d'apprentissage peuvent être adaptées**. Par exemple, une formation en face à face peut être convertie en formation en direct en ligne ou en apprentissage en ligne si cela convient mieux à la situation du travailleur ou de l'entreprise. Nous pouvons également ajouter des **cours optionnels** à chaque niveau, qui ne sont pas obligatoires dans ce niveau mais qui ont une valeur ajoutée évidente. D'autre part, nous pouvons également ajuster les programmes s'il apparaît que certains cours ne sont plus d'actualité ou que de nouveaux cours doivent être ajoutés.

Permettez-moi de mentionner que nous avons développé un programme similaire pour la **carrosserie**. Toutefois, il n'est pas structuré par niveau, mais plutôt par les différentes disciplines de carrossier, de tôlier ou de peintre. Le concept de base est similaire et offre les mêmes possibilités que les autres programmes.



Cette nouvelle approche nous permet de **mieux conseiller et soutenir les clients et les prospects dans leur recherche de formations adéquates**, en mettant l'accent sur les disciplines qui sont importantes pour eux. De la petite organisation au Big Dealer. Cela montre également qu'EDUCAM peut évoluer rapidement dans un marché en mutation. En travaillant ensemble, en discutant avec les entreprises et les travailleurs, en écoutant et en regardant ce qui **se passe sur le marché et ce qui bouge**, en anticipant les changements.



QUICKSTART

Notre programme innovant Quick Start est conçu pour faciliter l'arrivée de nouveaux talents et aider les travailleurs débutants à démarrer rapidement et efficacement leur carrière.

-Hans Joseph, Directeur training



Les secteurs pour lesquels EDUCAM opère sont tous confrontés à des métiers en pénurie. Les entreprises ont régulièrement des difficultés à trouver des travailleurs qualifiés et immédiatement employables. Notre programme innovant Quick Start permet de répondre à ce défi.



Concept de formation pour les nouveaux arrivants

Qu'est-ce qu'un travailleur débutant doit savoir et être capable de faire pour s'intégrer rapidement dans une entreprise ? Cette analyse des besoins a été le point de départ de notre concept Quick Start. Les formations de ce programme sont en fait les formations de niveau 1 de nos programmes de formation Automobile, Poids Lourds, Vélo et Carrosserie. Il s'agit de **formations courtes et spécialisées, conçues pour combler rapidement et efficacement les lacunes des débutants en matière de connaissances et de compétences.**

Nos tests d'orientation peuvent rapidement mettre en évidence ces lacunes, ce qui permet au travailleur et à l'employeur d'identifier rapidement les connaissances et les compétences manquantes et les formations nécessaires. Quick Start permet de combler le fossé entre la formation de base et les exigences spécifiques du lieu de travail. Comme les formations sont également couvertes par la formule Start Bonus (les formations gratuites dites « 4+1 »), Quick Start est une mesure incitative particulièrement rentable pour attirer et former les jeunes en fin de scolarité ou les personnes ayant suivi un processus de réorientation.

Motivation et engagement accrus

Suivez une formation aujourd'hui, commencez à travailler demain. Les participants acquièrent des compétences actualisées et pertinentes en peu de temps, ce qui leur permet de rejoindre rapidement l'entreprise. La motivation des débutants s'en trouve renforcée. Ils peuvent accomplir leurs tâches efficacement sur le lieu de travail, ce qui leur permet de se sentir utiles, appréciés et soutenus par l'employeur.

Flexibilité et accessibilité

La combinaison de formations en face à face, live en ligne et à distance fait de Quick Start un programme de formation très flexible, tant pour les participants que pour les employeurs. Cela permet à la formation de se dérouler **sans perturbation significative sur le lieu de travail.**

Intégration rapide des débutants

La formation qualifiée permet aux travailleurs d'être **rapidement opérationnels**. Les participants peuvent acquérir les compétences et les connaissances nécessaires à l'exécution efficace de leurs tâches dans un court laps de temps. Pour les employeurs, Quick Start réduit le temps et les ressources qui seraient normalement nécessaires pour des périodes d'intégration plus longues et plus approfondies.

Un programme de formation rentable

Le **Start Bonus** et l'intégration rapide des débutants font de Quick Start l'outil idéal pour les entreprises qui souhaitent attirer des débutants sans charge financière supplémentaire.

Avec Quick Start, EDUCAM a développé un programme de formation – orienté vers les métiers, compact et efficace – qui fournit un soutien maximal aux nouveaux arrivants et aux employeurs dans leurs besoins de formation en éliminant un certain nombre de « barrières ». Les débutants bénéficient d'un coup de pouce grâce à des compétences actualisées et pertinentes qui leur permettent de faire leurs premiers pas sur le lieu de travail en toute confiance. Il devient intéressant pour les entreprises d'investir dans de nouveaux talents, ce qui n'est pas un luxe dans la situation actuelle du marché où les profils techniques sont une denrée rare. L'intégration de Quick Start dans des programmes de formation structurés offre également aux travailleurs et aux employeurs une **perspective sur les possibilités de carrière au sein de l'entreprise**. Depuis le début de cette année, nous avons commencé à promouvoir cet outil puissant.

Quickstart en un coup d'oeil

- Compense les lacunes de connaissances des débutants
- Intégration rapide sur le lieu du travail
- Pas de perte de temps et des résultats immédiats
- Sur mesure et axé sur des besoins spécifiques
- Retour sur investissement (pour l'entreprise et le travailleur)
- Peu coûteux et subsidiable
- Accessible et flexible
- Pas de charge administrative
- *Lean* et rentable
- Structuré et réalisable

VÉLO : RETOUR AUX SOURCES

En termes de formation, l'attention des employeurs s'est déplacée de la formation spécialisée aux vélos électriques vers les connaissances de base et le déficit de compétences entre les deux extrêmes.

-Hans Allaert, Technical training
Coördinator



L'année dernière, nous avons constaté un **changement dans la demande de formation** des entreprises du secteur du vélo. Avec l'arrivée et le succès du vélo électrique, il y avait un besoin particulier de formations ciblées pour les techniciens expérimentés afin qu'ils puissent maîtriser cette nouvelle technologie. Notre trajet e-bike de 5 jours, devenu une référence dans le secteur, a été développé spécifiquement pour répondre à cette demande concrète.

Entre-temps, les entreprises sont confrontées à un autre problème : **elles ne trouvent pas de personnel possédant les connaissances et les qualifications requises**. Technicien de vélo est un beau métier, mais malheureusement aussi un métier en pénurie. En termes de formation, l'attention des employeurs s'est déplacée de la formation spécialisée aux vélos électriques vers les **connaissances de base** et le déficit de compétences entre les deux extrêmes.

La passion du vélo

On en est arrivé au point où une personne qui postule sans connaissances préalables ni expérience pertinente, mais avec une passion pour le vélo, est embauchée presque immédiatement. Seulement, cela nécessite un **énorme investissement en temps et en ressources** de la part de l'employeur avant que ce débutant ne puisse rejoindre l'entreprise sur le plan opérationnel. Une personne sans expérience ne peut effectuer que des tâches de base dans un premier temps. Il existe bien sûr des formations de qualité pour les techniciens de vélo dans le cadre de l'enseignement du soir et de l'éducation des adultes, mais il s'agit de trajets à long terme. Depuis cette année scolaire, un certain nombre d'écoles techniques proposent une formation de « réparateur de vélos », mais il faudra attendre un certain temps avant que les premiers élèves sortant de l'école n'entrent sur le marché du travail. Il n'y a donc pas de solution pour les entreprises qui apporte une réponse immédiate à leur problème.

Certains employeurs nous ont demandé de l'aide. Dans le cadre de la **refonte de notre catalogue de formation en programmes structurés**, nous étions déjà engagés dans un exercice de définition d'un trajet de formation du niveau de **base au niveau expert**. Bien que notre programme n'ait pas encore été élaboré en détail, les réactions ont été très enthousiastes.

Le parcours de formation est composé de 3 niveaux.

Niveau 1

Les formations courtes et pratiques du niveau 1 sont axées sur la mécanique de base, les pneus et les roues, les freins mécaniques et la propulsion. Un débutant qui suit la formation de niveau 1 acquiert toutes les connaissances et compétences nécessaires pour rejoindre l'entreprise le lendemain et effectuer les tâches nécessaires au bon fonctionnement de l'entreprise. Ces formations de niveau 1 **élèvent immédiatement les débutants à un niveau supérieur**, ce qui leur permet de se démarquer immédiatement du premier amateur.

Niveau 2

Au niveau 2, nous nous appuyons sur ces connaissances et ajoutons une formation sur les unités de propulsion et les **appareils de contrôle spécifiques à la marque**.

Niveau 3

Le troisième niveau, notre programme e-bike, complète le trajet de formation. Ce trajet comprend également quelques cours de notre Business Lab, tels que "Sécurité et environnement dans l'atelier de vélo", "Communication sur le lieu du travail" et "Communication avec le client", car ces compétences non techniques ajoutent beaucoup de valeur à une entreprise.

Mais en fait, nous comblons le vide entre le débutant et l'expert avec huit formations. Comme nous avons également mis au point un test d'orientation très précis pour chaque niveau, le responsable de la formation peut immédiatement voir, pour chaque collaborateur, **où se situent les points à améliorer et à travailler**. Il peut ainsi élaborer un programme de formation sur mesure pour chaque collaborateur.

Nous avons commencé à déployer ce trajet de formation avec lequel EDUCAM aide les entreprises à **traiter de manière ciblée** le problème de la pénurie de personnel. Pour les collaborateurs, cela offre une **perspective de développement**, ce qui rend plus attrayant le fait de travailler dans ce secteur. **Sécurité de l'emploi garantie**.

Accompagner les travailleurs sur la voie de la technologie de pointe

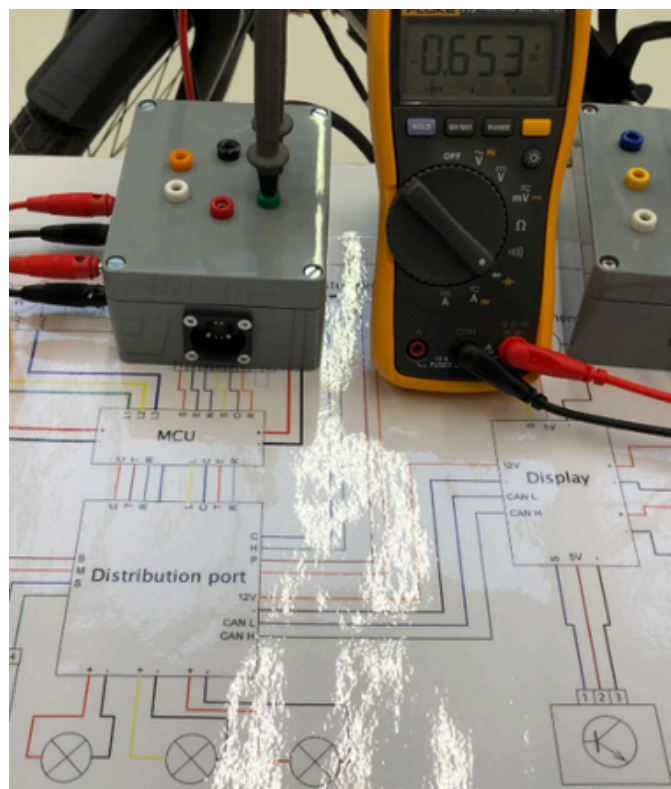


Les premiers e-bikes qui sont apparus sur le marché sont loin d'être les vélos high-tech que l'on trouve aujourd'hui sur le marché. Les développements technologiques dans ce secteur ne cessent de se succéder.

Nous suivons constamment ces évolutions, car à mesure que les gadgets se répandent sur le marché du vélo, il y a aussi une nouvelle demande de formation des travailleurs à leur sujet.

Nous envisageons actuellement d'ajouter une **quatrième couche** au programme de formation, comprenant de **nouvelles techniques de diagnostic** (comme l'utilisation de l'oscilloscope) et une formation technique spécialisée supplémentaire. Ce projet n'en est toutefois qu'à ses débuts.

Nous restons également actifs dans notre **soutien à l'enseignement**. Les simulateurs didactiques d'e-bikes que nous avons conçus seront revus pour inclure les propulsions des speed-pedelecs et les systèmes de communication CAN, étant donné que cette technologie est très présente sur le marché des vélos. Avec le développement des nouveaux programmes d'apprentissage, le but est que le plus grand nombre possible d'écoles techniques proposent une formation à la réparation de vélos. Un certain nombre d'écoles le font depuis cette année scolaire et ce nombre devrait augmenter dans les années à venir. Il est important que nous continuions à soutenir les enseignants et les élèves afin que les écoles fournissent aux jeunes les connaissances et les compétences nécessaires **pour faire carrière dans les entreprises de vélos de demain**.





BEST PRACTICES & CASES

LOISELET INVESTIT DANS L'HUMAIN

L'électricité arrive dans notre domaine et il faut s'y préparer.

-Hugues Dony, Account Manager



Cette année, nous souhaitons mettre en avant l'un de nos clients, la société Loiselet, qui est spécialisée dans la vente, la location et le service de chariots télescopiques, nacelles, chariots industriels, chargeurs et mini-pelles dans les secteurs de l'industrie, du bâtiment, du génie civil, de l'agriculture et des parcs et jardins. Ils sont parfaitement dispatchés en Wallonie avec 4 entités et pas mal de techniciens qui ont chacun leur spécialité. Il y a une partie horticole, une autre partie orientée vers les engins agricoles sans oublier le génie civil.

Ils participent à pas mal de sessions ouvertes où ils inscrivent régulièrement leurs collaborateurs. Dès qu'on organise des formations en partenariat avec Manitou, on sait qu'on peut compter sur eux. Et dans un proche avenir, on devrait les recevoir lors de nos **formations HEV** parce que l'électricité arrive également dans les engins industriels qu'ils sont amenés à vendre ou à entretenir. Ils doivent également être certifiés pour pouvoir, par exemple, participer à des formations produits qui proposent de plus en plus d'engins hybrides.

Par ailleurs, nous travaillons sur un **nouveau trajet Heavy-Duty** qui proposerait quelque chose de structuré qui s'adresserait, par exemple, à de nouveaux collaborateurs nécessitant une remise à niveau. Avec cette nouveauté, nous avons pour objectif de simplifier l'offre d'Educam tout en restant, évidemment, apte à **réagir de manière souple et efficace** aux demandes de nos clients.



Les sociétés veulent désormais investir dans leur main-d'œuvre et dans les compétences.

-Christophe Plokain, Trainer Heavy Duty

Quels sont les matières que tu abordes dans tes cours ?

Depuis mon arrivée chez EDUCAM, j'ai donné des cours sur l'hydraulique et l'électricité mais également des certifications HEV2. J'ai également donné pas mal de formations produits chez Volvo Trucks. Les publics sont assez variés au niveau des compétences acquises et je dois parfois adapter fortement la formation pour répondre à la demande des stagiaires en fonction de leurs compétences.

Avec la société Loiselet, la matière est plutôt variée...

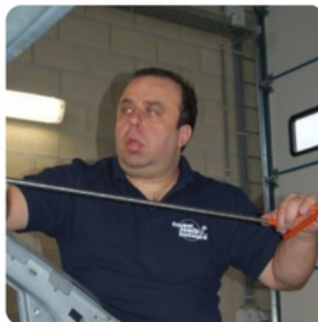
Chez Loiselet, ils ont une belle gamme de matériel et, personnellement, je me réjouis d'aller donner des formations chez eux parce que j'ai accès aux dernières nouveautés du matériel, qu'il s'agisse de l'aménagement des parcs et jardins ou de travaux plus lourds. Tout est ouvert et j'ai alors accès à des informations très enrichissantes.

Comment vois-tu l'évolution dans le domaine de l'Heavy-Duty ?

Il y aura toujours plus d'électronique, c'est certain. Mais j'ai le sentiment, depuis mon arrivée chez EDUCAM, que les sociétés souhaitent davantage former des techniciens que des changeurs de pièces. Ils se rendent compte aujourd'hui qu'une réparation coûtera moins cher qu'un changement de pièces, ce qui n'était pas le cas auparavant. Sans parler des délais allongés pour obtenir certaines pièces. La politique est en train de changer dans le génie civil, dans le poids lourd et dans l'agricole.

Réparer au lieu de remplacer réduit l'empreinte écologique

- Jean Frédéric de Sauvage, Key Account Manager
- Luc Andries, Technical Consultant – Trainer
Bodyshop



Wondercar, spécialiste de la réparation automobile, a introduit il y a déjà longtemps le système innovant de réparation de carrosserie SmartRepair. En séparant les réparations SmartRepair des réparations traditionnelles, Wondercar réduit le besoin de remplacer des pièces, ce qui est à la fois respectueux de l'environnement et réduit les coûts pour le client. Cela offre également à leurs carrossiers la possibilité d'apprendre de nouvelles techniques, avec l'aide d'EDUCAM.

Au lieu de simplement remplacer une portière de voiture endommagée, Wondercar se concentre désormais sur la réparation. **“Le système SmartRepair offre de beaux avantages,”** déclare Jean-Frédéric de Sauvage, Key Account Manager chez EDUCAM. “Tout d’abord, il est écologiquement responsable. En réparant au lieu de remplacer, vous **créez moins de déchets et réduisez l'empreinte écologique**. De plus, la voiture reste autant que possible dans son état d’origine. Un autre avantage important est **le rendement plus élevé** pour les réparateurs. et les constructeurs, car les marges sur les heures de travail pour les réparations sont plus importantes que celles sur les pièces neuves.”

Plus de connaissances nécessaires

Cette nouvelle façon de travailler nécessite un **ajustement de la mentalité** du personnel et des **connaissances techniques plus approfondies**. Pour soutenir cette façon de travailler, Wondercar a investi dans une formation approfondie de son personnel. “Les connaissances de base en réparation de carrosserie que les techniciens apprenaient à l’école sont désormais dépassées”, affirme Luc Andries, Technical Training Coordinator chez EDUCAM. “La technologie et les matériaux évoluent rapidement.”

Wondercar souhaitait au départ cartographier le niveau général de ses techniciens et l’améliorer si nécessaire, et a donc opté pour une formation **continue à grande échelle**, rendue possible grâce à la collaboration avec EDUCAM.

“Nous avons identifié deux points d’intérêt lors de nos recherches”, précise Luc Andries.

“Premièrement, les collaborateurs ne suivaient parfois pas la formation la plus adaptée à leur profil de métier. Par exemple, un peintre ne bénéficie généralement pas d’une formation en soudage. Deuxièmement, le matériel adéquat n’était pas toujours disponible pour les formations. Ce sont des points d’attention qui ne se produisent pas seulement chez Wondercar, mais qui s’appliquent à tout le secteur.”

“Nous avons discuté de ces points avec Wondercar et avons décidé d’y répondre”, poursuit Luc Andries. “Nous avons visité les ateliers Wondercar pour évaluer leur équipement et interrogé tous les techniciens impliqués dans les réparations de carrosserie.

“Nous avons ensuite élaboré un plan structuré avec Wondercar pour former les bonnes personnes,” explique Jean-Frédéric de Sauvage. “Le but est de former tous les techniciens au niveau d’expert en carrosserie, et certains d’entre eux plus tard également au niveau de maître.”

“Nous avons invité chacun à démontrer ses compétences afin qu’ils puissent bénéficier de dérogations pour certaines parties de la formation de base. Ils ont par exemple réussi un test de soudure et des tests de débosselage sur acier et aluminium. Nous disposons pour chaque participant d’un dossier de 21 pages avec ses compétences et les aptitudes qui peuvent être améliorées.”

Nous avons **développé un programme de formation personnalisé pour plus de quatre-vingts techniciens**. Les techniciens de Wondercar commenceront ce programme en 2024. En plus des formations techniques, EDUCAM propose également des formations non techniques à Wondercar, comme la gestion d’atelier, l’accueil orienté client et le calcul des dégâts, etc.



DRIVE PARTS APPREND AUX TRAVAILLEURS À ÊTRE PLUS CONSCIENTS DE LA SÉCURITÉ

On n'apprend pas par les règles, mais grâce à l'expérience

Driv Parts, fournisseur de pièces automobiles et client d'EDUCAM, a investi massivement dans la formation en 2023 pour accroître la résilience physique et mentale de son personnel. L'entreprise poursuivra dans cette voie en 2024. Tous les ouvriers de l'entreprise ont pu bénéficier de trois formations spécifiques. Premièrement, il y avait des cours axés sur la sécurité et le comportement. Un deuxième objectif était la prévention du dos. Enfin, ils ont également suivi des formations sur la gestion du changement et la résilience.



“Ces formations ont été accueillies très positivement tant par Driv Parts que par ses collaborateurs”, déclare Yannis De Swert, Manager Business Training chez EDUCAM. “Nous adoptons une approche très pratique. Par exemple, un cours de prévention du dos comprend des exercices musculaires, des étirements ainsi qu’une levée et un déplacement efficaces de poids de manière ergonomique. On ne vous présente pas de règles via un PowerPoint ou autre, mais vous apprenez par l’expérience. Les stagiaires en retirent réellement quelque chose.

-Yannis De Swert, Manager Business Training

Sur le lieu du travail

Les formations se sont déroulées sur le lieu de travail chez Driv. “Cela nous a permis de nous former sur la base de **situations de travail réelles**. Cela a également abaissé le seuil de participation à la formation. Des travailleurs de toutes les équipes ont suivi la formation. Nous avons donc également effectué des visites **le week-end et la nuit**, afin que chacun puisse participer pendant son temps de travail habituel.”



Un programme de formation aussi étendu pour l'ensemble du personnel nécessite naturellement un investissement important de la part de Driv Parts. “Il est clair que cette entreprise croit fermement à l'utilité de la prévention. Toute une série de formations sont à nouveau prévues en 2024”, précise Yannis De Swert.

Formations dispensées au DRIV en 2023

Objets	Durée	Nombre de sessions	Nombre total de jours
Sécurité et comportement (niveau 2)	1	2	2
Diriger le changement	2	2	4
Prévention des problèmes du dos	1	14	14
Sécurité et comportement (niveau 3)	0,5	26	13
Gestion du changement	1	26	26

EDUCAM DISPENSE DES FORMATIONS POUR LA BYD ACADEMY

Le constructeur chinois de véhicules électriques et hybrides BYD s'est lancé dans une expansion très ambitieuse sur le marché européen. Les travailleurs de ses concessionnaires doivent être formés rapidement. Pour cela, EDUCAM et BYD ont uni leurs forces en 2023.

Collaboration unique avec un fabricant chinois de véhicules électriques

« BYD accélère son expansion sur le marché européen », déclare Frédéric Van Maelsacke, Key Account Manager de la BYD Academy chez EDUCAM. « Début 2023, le constructeur chinois possédait trois concessions en Belgique, maintenant il y en a déjà dix. BYD a commencé à rechercher des concessionnaires automobiles indépendants existants qui souhaitent travailler avec eux et proposer également des voitures BYD. » Tous les collaborateurs de ces concessionnaires doivent être formés pour pouvoir vendre, entretenir et réparer BYD. »



Le distributeur mondial Inchcape, qui distribue également Toyota et Lexus en Belgique, cherchait un partenaire pour la formation BYD et a contacté EDUCAM. « Nous avons eu nos premiers contacts avec BYD en mai de l'année dernière. Nous leur avons présenté nos opérations et leur avons fait visiter nos installations. Ils ont ensuite très vite décidé de travailler avec nous. »

EDUCAM est très heureux de cette collaboration. « C'est un privilège de travailler avec une entreprise aussi grande et ambitieuse », déclare Frédéric Van Maelsacke.

Formateur formé

Dominique Dehandschutter, Senior Technician d'EDUCAM, s'est rendu en 2023 à la BYD Academy aux Pays-Bas pour une série de formations TTT (TTT signifie Train The Trainer). Entre-temps, Dominique a suivi quatre TTT chez BYD et trois autres sont prévues. « Ces formations BYD allaient du plus technique au plus large », précise Dominique Dehandschutter. « Par exemple, j'ai suivi deux jours de formation uniquement sur la batterie. Deux autres jours étaient entièrement consacrés au système de pompe à chaleur. Il faut connaître ces systèmes dans les moindres détails si l'on veut former soi-même des personnes. Mais BYD propose également des formations non techniques : connaissance de l'entreprise, de tous les produits BYD, conseils de vente, fonctionnement du système de garantie, etc. Par exemple, chaque travailleur BYD doit également connaître l'usine BYD de Shenzhen, métropole chinoise où se trouve le siège social. »

Le Senior Trainer devra suivre à nouveau des formations TTT en 2024. « De nouveaux modèles sortent régulièrement sur le marché européen et les TTT doivent être suivis immédiatement », explique-t-il.

Liège et Lokeren

Entre-temps, M. Dehandschutter propose à son tour une formation sur BYD aux travailleurs des nouvelles concessions. Les premières sont prévues en juin 2024 à Liège et Lokeren. BYD surveille de près ces formations. « L'entreprise demande par exemple des photos et des preuves de la formation. On ne voit pas souvent ce niveau de contrôle dans notre secteur », précise Frédéric Van Maelsacke. « Cela peut être spécifique à la manière de travailler chinoise. La collaboration peut être qualifiée d'unique dans tous les domaines. »



VAN MOSSEL ACADEMY BELUX POWERED BY EDUCAM

Investir dans l'humain, investir dans la croissance

Fin 2023, EDUCAM et Van Mossel Automotive Group Belux ont décidé d'unir leurs forces et de mieux armer les travailleurs d'un secteur auto chargé de défis grâce à plusieurs formations managériales ciblées. Le résultat : la Van Mossel Academy powered by EDUCAM, une collaboration sur mesure pour les besoins de formation et une vision commune du développement des compétences et de la croissance.

La cerise sur le gâteau d'une année de travail intensif. Barbara Prevost, Business Development Manager chez EDUCAM et force motrice de ce big deal, en aborde les tenants et aboutissants.

Van Mossel est une vaste organisation. Elle vend environ 180.000 véhicules neufs et d'occasion par an et est également active dans d'autres domaines : entretien, réparation de carrosserie, financement, assurance, leasing, lettrage, etc.

L'entreprise familiale, qui a plus de 75 ans d'expérience, possède sa propre culture, sa propre vision et sa propre passion, qui se reflètent dans tout ce qu'elle fait. Cette vision s'étend à sa politique du personnel, dans laquelle le bien-être et le développement (personnel) jouent un rôle crucial. C'est pourquoi elle investit beaucoup de ressources, de temps et d'énergie dans la formation de ses travailleurs. La Van Mossel Academy est la preuve que ce ne sont pas des paroles en l'air.

Travailler ensemble en toute confiance : une situation win-win

Du point de vue des ventes et du marketing, notre objectif était et est toujours d'avoir une présence importante parmi les grands concessionnaires. C'est un choix stratégique. Mais nous ne disposons pas d'un "manuel du grand concessionnaire" à suivre pour établir une telle collaboration. Chaque entreprise ou organisation a des demandes et des besoins différents en matière de formation, et donc une approche « copier/coller » ne fonctionnerait pas du tout.

Il ne faut pas non plus forcer les choses. Avant tout, nous avons pris le temps de mieux nous connaître. Que fait Van Mossel ? De quel type d'entreprise s'agit-il ? Que recherche-t-elle et comment EDUCAM peut-il apporter une valeur ajoutée grâce à son expertise ? Inutile de leur vendre ce dont ils n'ont pas besoin. Les nombreux contacts ont créé un véritable lien de confiance et de respect mutuel. C'est une base solide sur laquelle construire. On s'est progressivement rapprochés, ce qui a constitué la base de la coopération actuelle. Nous savons ce que nous pouvons chacun gagner et ce que nous pouvons faire l'un pour l'autre. Notre point de départ n'a jamais été de "vendre des formations", mais plutôt de voir comment on pouvait jouer un rôle important dans leur philosophie et leur approche spécifiques de la formation grâce à nos connaissances et à notre savoir-faire. La coopération confirme qu'EDUCAM peut effectivement apporter sa pierre à l'édifice de la formation chez Van Mossel.



Powered by EDUCAM

Cette mention "powered by EDUCAM" n'est pas sans raison. Comme précisé plus haut, Van Mossel dispose de sa propre Academy.

Nous y avons greffé notre section, construite autour de 3 composantes dans lesquelles EDUCAM joue un rôle actif :

1. Les formations des marques

Van Mossel vend plus de 30 marques différentes. Les importateurs eux-mêmes proposent des formations de marque. Nous examinons quelles sont les formations obligatoires ou intéressantes pour les travailleurs parmi cette vaste gamme. On analyse les éventuels chevauchements. Après concertation avec les importateurs et sur la base du plan de formation, nous organisons ces formations chez Van Mossel.

2. Les formations EDUCAM

Nous avons aussi ajouté une sélection de formations techniques sans marque du catalogue EDUCAM. Ce sont des formations techniques de différents niveaux, à savoir "Electrocompétent", "Diagnostic Technician", le programme certifiant HEV et les formations spécialisées "EV Battery Technology" et "EV Charging Technology" (toutes deux issues du programme EV-Tech) ou encore "Gérer l'atelier en termes de chiffres". Mentionnons "Bienvenue chez Van Mossel", une formation tirée de leur propre catalogue, que nous organiserons dorénavant entièrement avec nos propres formateurs. Cette formation donne aux nouveaux travailleurs un aperçu du fonctionnement, de la philosophie et de la culture de l'entreprise, et de ce que signifie travailler pour Van Mossel.

3. La consultance et l'assistance

Nous aidons Van Mossel dans tous les aspects de la certification HEV : élaboration d'un plan HEV, examen des certificats, planification de la formation et, bien sûr, organisation des formations certifiantes. Ensuite, on les conseille au sujet des CCT, des primes, de l'administration et de la législation. Enfin, nous apportons tout le soutien nécessaire au bon fonctionnement de l'Academy.

L'accord avec Van Mossel montre qu'EDUCAM n'est pas seulement un fournisseur de formation, mais surtout un **partenaire flexible qui réfléchit activement** et cherche des solutions qui rendent l'investissement dans les personnes plus que rentable. Car **investir dans l'humain, c'est investir dans la croissance** et dans le secteur auto du futur. Bien sûr, nous continuerons à approcher d'autres grands concessionnaires et réseaux en 2024 pour voir où et comment EDUCAM peut être un partenaire qui rend plus fort.



Il y a un mois, Van Mossel Belux a fièrement lancé la Van Mossel Academy, dans le but de poursuivre le développement et la formation de ses travailleurs. C'est ainsi que Van Mossel Academy prépare son équipe aux défis économiques et technologiques d'aujourd'hui et de demain. Grâce à sa propre stratégie de formation, le plus grand groupe automobile du Benelux fait un grand pas en avant dans la formation aux niveaux managérial, commercial et après-vente.

Pour soutenir davantage la formation technique, Van Mossel Belux fait appel à EDUCAM, le centre de connaissances et de formation du secteur automobile. EDUCAM a développé un programme de formation adapté aux besoins de Van Mossel et aide ce groupe multi-marques à rendre ce programme opérationnel au niveau local.

Les deux directions confirment : "À partir d'aujourd'hui, nous unissons nos forces pour évoluer davantage. Nous proposons ainsi des formations au management et aux travailleurs de Van Mossel Belux pour les aider à faire face aux défis et aux changements quotidiens. Ensemble, nous voulons développer la Van Mossel Academy powered by EDUCAM."

Koen Claesen, CEO Van Mossel Automotive Groep Belux sur LinkedIn

"À une époque où les profils techniques sont difficiles à trouver, il est très important de renforcer les compétences de nos travailleurs, et EDUCAM est déjà bien connu dans ce domaine. Dans le groupe, nous étions à la recherche d'un partenaire fiable pour ce projet. La coopération se déroule très bien, de manière ouverte et constructive. C'est exactement ce que nous attendons d'un partenaire. En 2023, notre objectif principal était de lancer la Van Mossel Academy, ce qui a été fait avec succès. Le suivi assuré par EDUCAM se déroule impeccablement."

Nordin Abdul Wahab, Aftersales Director Belux

"Travailler avec EDUCAM, et tout particulièrement avec Barbara, est un plaisir qui vous permet d'apprendre beaucoup de choses ! Toutes les possibilités sont expliquées : comment, quoi, où. L'accent est toujours mis sur l'efficacité et la meilleure façon d'aborder les choses. Une grande entreprise comme Van Mossel a parfois besoin d'une approche et d'une vision uniques, et, à cet égard, EDUCAM nous guide parfaitement. Ils sont très proactifs et anticipatifs. Nous estimons qu'avec EDUCAM nous pouvons organiser et construire des choses à long terme, et c'est ce que nous visons absolument en tant qu'entreprise. Il suffit de regarder la Van Mossel Academy pour s'en convaincre. Merci pour la coopération et quel plaisir de travailler avec vous !"

Silke Peeters, HR Assistant



STELLANTIS ACADEMY

LES FORMATIONS D'IMPLÉMENTATION DES CONTRATS D'AGENCE

“Plus question de négocier lors de l’achat d’une nouvelle voiture”

-Marissa Sliggers, Stellantis Academy Project Manager



Stellantis, le plus grand client d'EDUCAM Service SA, est passé aux contrats dits d'agence en 2023. Cela a nécessité un énorme ajustement dans la façon dont nous travaillons. Par le biais de la Stellantis Academy, EDUCAM a aidé à gérer cette transition.

« Grâce à l'expérience que nous avons acquise lors de ce remaniement drastique du modèle d'entreprise, EDUCAM est idéalement placé pour conseiller d'autres groupes. »

« **New Retailer Model** », c'est ainsi que l'on appelle ces nouveaux contrats d'agence chez Stellantis.

« En résumé, cette nouvelle façon de travailler signifie que le risque financier se déplace autant que possible des garages vers le constructeur », explique Marissa Sliggers, Stellantis Academy Project Manager chez EDUCAM. Les garages ne sont plus autorisés à prendre eux-mêmes des risques financiers. Par exemple, ils n'ont plus le droit d'acheter eux-mêmes des voitures de stock ; cela se fait désormais au niveau du constructeur. Les marques sont également responsables du marketing, des campagnes commerciales et de la fixation des prix.

« Mais tout cela signifie aussi que les garages ont **moins de pouvoir de décision** », explique Marissa Sliggers. « Ils ne peuvent plus négocier individuellement avec le client ou accorder des remises lors de la vente d'une nouvelle voiture. Les remises sont déterminées par le constructeur. Les prix des voitures neuves sont donc les mêmes dans tous les garages. Il n'est donc plus possible de négocier le prix lors de l'achat d'une voiture neuve. »

Des changements radicaux

L'impact des contrats d'agence est énorme. « La façon de vendre change, les garages ne pouvant plus attirer les clients avec des négociations ou des remises. Mais les systèmes informatiques de Stellantis ont également dû subir des changements majeurs. Outre les adaptations de la logistique et des processus commerciaux dans les locaux du client, qui ne pouvaient manquer dans notre programme de formation, **la gestion du changement** était également un aspect important de notre formation. Garder le moral en période de changements aussi radicaux a été un véritable défi », déclare Marissa Sliggers.

EDUCAM a mis en place une série intensive de formations autour de la transition vers la nouvelle méthode de travail. Le déploiement s'est fait à un rythme très rapide, et EDUCAM a aidé à l'orienter dans la bonne direction grâce à la **Stellantis Academy**. « Un trajet a été tracé avec une formation présentielle, plusieurs classes virtuelles et une quinzaine d'apprentissages en ligne, et ce en quelques mois seulement », explique M. Sliggers.

Défis et opportunités

Le New Retailer Model a également des implications pour le système de formation lui-même. « Auparavant, même si la formation était imposée par le constructeur, les garages devaient en supporter les coûts. Aujourd'hui, ces coûts sont également transférés aux constructeurs ».

Ces contrats d'agence ont donc un impact majeur sur le modèle d'entreprise de la Stellantis Academy. « D'une part, nous constatons qu'il y a de nouveaux défis en termes de motivation, maintenant que les participants ne doivent plus payer eux-mêmes pour les cours. Le seuil à partir duquel un vendeur ne se présente pas à une formation programmée est devenu beaucoup plus bas ».

Mais Marissa Sliggers voit aussi des **opportunités pour EDUCAM**. « Grâce à l'expérience acquise par EDUCAM avec un grand groupe comme Stellantis, nous sommes particulièrement bien placés pour superviser un déploiement similaire dans d'autres groupes. Et que ce sujet soit d'une brûlante actualité... Beaucoup de marques envisagent de passer à l'acte sous une forme ou une autre. »

LE RÉSEAU D'APRÈS-VENTE STELLANTIS SE PRÉPARE À L'HYDROGÈNE

L'hydrogène, qu'il soit brûlé dans un moteur à combustion ou converti en électricité dans une pile à combustible, est une technologie d'avenir à laquelle les garages et les techniciens doivent se préparer dès maintenant. Sur ce sujet, la direction d'après-vente de Stellantis a échangé avec EDUCAM en 2023.

Elle a visité l'atelier pilote permettant un travail en toute sécurité sur les véhicules propulsés à l'hydrogène mis en place par EDUCAM à Liège au centre de compétence AutoFORM. La formation sur ces nouvelles technologies, tout comme la certification systématique de tous les techniciens spécialisés des réparateurs habilités par Stellantis pour intervenir sur leurs véhicules propulsés à l'hydrogène ont également fait objet de ces échanges.

Vendre des véhicules hydrogène, c'est bien. Encore faut-il les entretenir.



Aujourd'hui, Stellantis met en place un réseau de ce qu'on appelle des **H2-Repair centers**. Stellantis a ensuite un deuxième niveau de maintenance pour les opérations complexes à haute pression sur les véhicules, les centres H2-Expert. Les centres H2-Repair peuvent envoyer des véhicules dans ces hubs.

D&O Mobility Group (Group Duran Ollivier) se prépare activement à la distribution, l'entretien et la réparation de la gamme d'utilitaires Stellantis propulsés à l'hydrogène pour assurer ce rôle central en Belgique.

D&O Mobility Group doit donc passer du concept à la pratique. Afin de pouvoir équiper ses ateliers et de préparer ses équipes, une délégation de la direction et de l'investisseur du groupe automobile a visité le deuxième atelier pilote d'EDUCAM à Lokeren. Ils ont pu découvrir notre concept d'une infrastructure sécurisante et conforme aux propriétés explosives et volatiles de l'hydrogène d'une part, et, d'autre part, abordable et adaptée à un environnement de travail du secteur du garage.

Les premières formations technologiques et certifiantes au second niveau (HY-2) pour des groupes de techniciens et experts des marques Stellantis et des réparateurs habilités vont être organisées par EDUCAM Service SA au premier semestre 2024. Nous sommes fiers d'être à côté des marques innovatrices dans ce domaine technologique et des garages « précurseurs ».

'EDUCAM EST UN PARTENAIRE INCONTOURNABLE POUR ABORDER L'HYDROGÈNE!

-Laurent Delmotte, Director Aftersales & Parts Stellantis Belux



Quelle est la place de l'hydrogène au sein de votre gamme V.U. ?

Nous proposons les Peugeot Expert, Citroën Jumpy et Opel Vivaro, nos fourgons de taille moyenne, avec une solution zéro-émission associant pile à combustible et hydrogène. Depuis le début de cette année, ils sont construits à Hordain (France). Ils proposent 400 km d'autonomie, se rechargent en moins de cinq minutes avec une capacité de chargement de plus d'une tonne et sont limités à 110 km/h.

Quelle stratégie a-t-il fallu mettre en place au sein du réseau ?

Nous avons deux niveaux d'expertise. Le premier s'appelle H2-Repair et peut travailler sur de la basse et moyenne pression à l'image du garage Ollivier à Hal. Et bientôt nous aurons 4 centres H2-Expert basés autour des grandes villes comme Bruxelles et Anvers. L'ensemble de ces sites seront définitivement certifiés très prochainement.

Une certification donnée par EDUCAM ?

Absolument. Deux formations seront données par vos soins. Il y a également un audit à faire préalablement de notre côté pour vérifier les installations et l'outillage de nos ateliers dédiés à l'hydrogène. Grâce à la visite de votre centre de compétence à Liège, nous savions exactement ce que l'on attendait de nous en matière, notamment, de ventilation des locaux ou d'équipements spécifiques. Il faut savoir qu'un atelier hydrogène coûte plus de 60.000€, ce qui n'est pas un investissement que l'on peut faire à la légère. Les compétences d'EDUCAM en la matière nous furent donc d'une aide précieuse lorsqu'il fallut se jeter à l'eau...

STELLANTIS ACADEMY POWERED BY EDUCAM

« Dare Forward 2030 » est un défi pour toute l'équipe

–Pascal Bajot, Manager Technical Training &
Administration de la Stellantis Academy



Au sein de la Stellantis Academy powered by EDUCAM, le rythme est donné par le client et ses **plans d'action ambitieux** qui s'enchaînent et poussent continuellement au changement, qu'il s'agisse de l'implémentation de nouveaux business modèles ou encore de nouvelles technologies, depuis l'électrification des flottes jusqu'à l'hydrogène. Tout doit être fait immédiatement, avec les moyens qu'on nous met à disposition et rapporté en détail au siège central.

Nous avons aidé Stellantis à externaliser et à rentabiliser son activité de formation. Le client bénéficie de notre savoir-faire en matière de formation, de nos équipes motivées et connaissant les marques et technologies liées et de nos infrastructures, tout comme nous bénéficions de son **know-how de constructeur** automobile et de l'exclusivité qu'il nous a donnée.

Pour notre équipe de formateurs techniques, chefs de projets et formateurs commerciaux, notre staff backoffice et nos sous-traitants, des nouvelles exigences et des imprévus se présentent tous les jours. Réussir ce défi est un vrai travail d'équipe !

Un partenariat stratégique en termes de formation - Stellantis Academy powered by EDUCAM

En 2015, dans le cadre d'une vaste externalisation, PSA Peugeot Citroën Belux avait chargé EDUCAM Service SA de l'ensemble de son activité de formation technique, commerciale et managériale pour les réseaux de distribution et d'après-vente de ses différentes marques.

Le centre de formation avait été déménagé de Nivelles à Wauthier-Braine tout en décentralisant une partie des activités vers nos propres centres à Liège, Lokeren et Kontich. L'équipe de la PSA Academy avait été reprise sur le payroll d'EDUCAM, qui, en tant qu'agent d'exécution de PSA, facture les prestations aux concessions.

Depuis lors, la situation a évolué : l'activité de **formation commerciale et non technique** en après-vente a connu une **forte croissance** tout comme les **nouveaux formats de formation en ligne**. Des domaines d'activités se sont ajoutés au core business, tel que le marché de l'occasion, la distribution de pièces, les produits financiers ou encore le réseau de réparation multimarques Euro Repar Car Service. EDUCAM a parfaitement répondu aux demandes qui en découlent. Quand PSA, devenu Stellantis, a repris OPEL en 2020, EDUCAM a remporté un nouveau marché de formation pour l'ensemble des marques. Nous avons engagé une équipe de cinq collaborateurs de l'ancien prestataire d'OPEL et organisé, sans perte de transition, les formations pour OPEL également.

En 2022, à la suite de la **collaboration entre Stellantis et FCA**, EDUCAM a intégré l'activité de formation pour les marques FCA (p. ex. Fiat, Jeep, Alfa Romeo) dans la Stellantis Academy sans élargissement des équipes ou des lieux de formation. Nous avons également dû adapter notre modèle d'affaires au New Retailer Model, le dit « contrat d'agent » entre constructeur et concessionnaires, que Stellantis a implémenté en Belgique en septembre 2023.

Le partenariat avec Stellantis représente aujourd'hui environ **150.000 heures-stagiaires de formation enregistrées** par an, soit 40 % du chiffre d'affaires d'EDUCAM Service SA (activités commerciales sans subsides) et 16 équivalents temps plein dédiés.

En début 2023, Stellantis a lancé un nouvel appel d'offres suivi de neuf mois de négociations. Vu l'importance pour EDUCAM Service SA des activités de formation pour Stellantis et ses réseaux, le renouvellement du contrat de service avec ce client stratégique par **signature** le 21 décembre 2023 **d'une convention tri-annuelle** a été une étape importante et un élément clé de stabilité et de réussite pour l'entreprise.



BUSINESS LAB

ÉVOLUTION DES BESOINS EN FORMATION

La formation non technique est cruciale pour une croissance durable de l'industrie automobile

-Yannis Deswert, Manager Business Lab

Multimodalité, nouvelle mobilité, e-mobilité, mobilité douce ou "soft" : ce sont peut-être des mots à la mode, mais ils indiquent clairement un changement dans le monde de l'automobile. De nombreuses entreprises du secteur passent du statut de simples entreprises automobiles à celui de **fournisseurs de solutions et de services de mobilité**.





Nous constatons donc une **évolution similaire dans les besoins de formation**, où la demande de formations non techniques augmente. Les nombreux changements dans l'industrie ont également un impact sur les métiers non techniques du secteur. Personnel d'accueil, personnel de vente et d'après-vente, marketing, management : ils ressentent que le contenu de leur métier est soumis aux évolutions rapides et aux nouvelles exigences de leur domaine. Pour EDUCAM, il est important de soutenir et d'aider les entreprises et les collaborateurs à se développer dans ce domaine.

Notre coopération avec les fédérations professionnelles est un facteur important à cet égard. Elles ont une très bonne vue d'ensemble de ce qui se passe et bouge dans leur secteur. En combinant leurs connaissances professionnelles avec notre savoir-faire dans le domaine de la formation et de l'enseignement, nous pouvons proposer des **formations efficaces et de grande qualité** qui aident les travailleurs à progresser dans leur carrière.

Cette politique croisée nous rend plus forts en tant que partenaires pour apporter un soutien optimal aux entreprises et à leurs collaborateurs en ces temps très difficiles.

Pour le compte de MOBIA, le partenariat autour du transport individuel dans lequel Febiac, Traxio et Renta unissent leurs forces, EDUCAM organise cette **formation managériale** depuis 2022. Deux éditions (Fr et NI) ont eu lieu en 2023. Le dernier salon AUTOTECHNICA était le cadre idéal pour la remise des diplômes.

Cette formation managériale s'adresse aux **(futurs) entrepreneurs** du secteur et fournit aux participants les **connaissances nécessaires** sur un certain nombre d'aspects cruciaux de l'entreprise automobile moderne : finances, service à la clientèle, ventes et après-vente, numérisation, nouvelle mobilité, modèles d'entreprise. Pendant la formation, les participants travaillent sur un cas concret de leur propre entreprise, qu'ils présentent ensuite au jury à la fin de la formation. **Les connaissances acquises sont très concrètement applicables dans l'environnement de travail.** Nous adaptons le contenu aux développements ou évolutions importants dans le secteur, afin que les participants soient vraiment à jour et puissent contribuer à construire l'avenir de l'industrie automobile. La qualité du programme est en partie due aux formateurs, qui sont tous des professionnels de l'industrie automobile dotés d'une connaissance et d'une expérience considérables.

Nous constatons que cette formation est de plus en plus connue, ce qui indique certainement un **besoin concret sur le marché**. Nous constatons également un changement dans le domaine des participants. Au début, il s'agissait de travailleurs du **secteur des importateurs**, mais aujourd'hui, nous voyons également des personnes issues des **réseaux indépendants** ou **du secteur de la moto**. Ce type de formation supprime les clivages entre les différents segments du marché. Tout le monde a des défis à relever, tout le monde doit se tenir au courant. De nombreux participants commencent à occuper un nouveau poste dans l'entreprise après la formation. Pour certains, il s'agit d'un passage obligé pour progresser.

Quoi qu'il en soit, il s'agit principalement de personnes qui sont au début de leur carrière ou qui souhaitent s'engager dans une nouvelle voie dans leur domaine. Cette formation leur donne l'occasion d'échanger leurs expériences avec d'autres, d'apprendre les uns des autres et de construire un réseau.



LEASING

Le secteur du leasing et du renting est en plein essor en Belgique depuis 20 ans, mais c'est aussi un secteur qui souffre d'une pénurie de personnel. Renta, la Fédération belge des sociétés de leasing et de renting, qui organise depuis un certain temps des formations pour familiariser les (nouveaux) travailleurs avec le secteur, a demandé à EDUCAM de prendre les rênes. Depuis trois ans, nous collaborons intensivement sous l'égide de MOBIA, ce qui permet à Renta d'avoir une bonne vue d'ensemble de notre expertise.

La formation « **Introduction au monde du leasing belge** » donne aux participants une **vue à 360°** des situations spécifiques du marché du leasing automobile en Belgique. Une première immersion dans l'essence du Leasing & Renting, permettant aux nouveaux travailleurs de se familiariser avec le jargon typique, les principes de base de la fiscalité automobile, les différentes formes de leasing, les opérations de marché et le rôle du leasing dans l'histoire de la mobilité au sens large. Bref, tout le bagage nécessaire pour devenir rapidement opérationnel dans leur entreprise et évoluer dans leur travail.

Leasing & Renting est un nouveau groupe cible pour nous. La coopération avec Renta nous permet d'offrir un soutien optimal aux travailleurs et aux entreprises. Entre-temps, nous avons déjà pu organiser cette formation pour d'autres sociétés de leasing.

MERCI !

Merci à nos clients, partenaires et collaborateurs pour ces résultats remarquables.
Nous vous invitons à découvrir les témoignages et nos projets dans notre rapport
d'activités 2023.



Avenue J. Bordet, 164 1140 Bruxelles
Info@educam.be - www.educam.be

Suivez-nous sur :

