

Le groupe Oui Care crée son CFA pour répondre à la forte demande

Le centre de formation d'apprentis (CFA) du spécialiste des services à domicile proposera à partir d'avril 2022 trois cursus en alternance. Ces formations associant présentiel et distanciel seront dispensées sur l'ensemble du territoire grâce à l'appui de trois partenaires.

Oui Care, le groupe de services à domicile (ménage, bricolage, jardinage, garde d'enfants, aides aux personnes âgées et handicapées, etc.) qui compte 450 agences, 12 marques et emploie 18 000 collaborateurs) vient de créer son CFA d'entreprise. Une initiative qui vise à attirer et recruter des candidats dans un secteur en tension du fait de salaires faibles, d'horaires à rallonge et de manque de reconnaissance alors même que les besoins n'ont cessé de progresser. « Depuis le début de la crise sanitaire les demandes des familles se sont transformées et de nouveaux besoins émergent. Ces derniers nécessitent de nouvelles compétences et la création de formations correspondantes afin de répondre à cette évolution de la société et aux changements d'habitudes des consommateurs », explique David Bécancier, le responsable du CFA.

Une offre de formation qui associe trois partenaires

Trois formations en alternance seront proposées par le CFA Oui Care. La première qui débutera en avril prépare au métier de conseiller commercial dans les services à la personne (niveau bac+2). Elle a été conçue en collaboration avec le groupe IGS. Le deuxième cursus – celui d'assistant(e) de vie aux familles (titre professionnel ADVF) – est le fruit d'un partenariat avec Skill&You, spécialiste de la formation à distance et l'Afpa. Et à partir de septembre, le CFA formera de futurs coordinateurs d'agence de services à la personne (niveau bac+2).

« Ces trois formations n'existent pas actuellement sur le marché. Or, ce sont des métiers en croissance, à valeur ajoutée, en phase avec les spécificités et l'évolution du secteur des services à la personne. Par ailleurs, bien former nos collaborateurs représente un gage de fidélisation », note David Bécancier. En 2007, le groupe s'est doté d'une académie de formation en qui propose déjà des contrats de professionnalisation.

Formation en présentiel et à distance

Les nouvelles formations combineront expérience de terrain – dans les agences du groupe et chez les clients -, et enseignements à distance et/ou en présentiel. La formation de conseiller commercial, par exemple, durera 14 mois avec un total de 470 heures au sein de ce CFA hors les murs. « Les six semaines de présentiel seront assurées pour moitié au sein du siège du Mans et le reste dans les quatre régions d'affectation. Ce seront des promotions de 15 alternants par région donc 60 au total. Le mode distanciel permettra à nos stagiaires de limiter les déplacements sans dénaturer les formations. Nous avons mis au point des formations ambitieuses à base notamment de gamification et de podcast », explique David Bécancier. Selon lui, l'entrée en vigueur du crédit d'impôt instantané sur les services à la personne devrait booster la demande. A partir du 1er avril 2022, les particuliers bénéficieront de l'avantage fiscal dès la facturation et n'auront à payer que 50 % du montant de la prestation.