

RECRUTEMENT

MCARTHURGLEN PARIS-GIVERNY ADOPTE LA PRÉPARATION OPÉRATIONNELLE À L'EMPLOI COLLECTIVE (POEC)



Témoignage

CHRISTOPHE GORET, DIRECTEUR DU VILLAGE DE MARQUES
MCARTHURGLEN PARIS-GIVERNY

VILLAGE DE MARQUES MCARTHURGLEN PARIS-GIVERNY

Pour accompagner l'ouverture du village de marques McArthurGlen Paris-Giverny, situé près de Vernon en Normandie, Christophe GORET, le dirigeant, a misé sur la Préparation opérationnelle à l'emploi collective (POEC). Épaulée par l'Opcommerce, l'entreprise a permis le recrutement de 120 salariés pour les magasins du village. Témoignage.

Un sacré tour de force ! En 18 mois, le village de marques McArthurGlen Paris-Giverny a formé 120 personnes, vendeurs-conseil et managers de magasin, pour la centaine de magasins haut-de-gamme et de luxe avec lesquelles il travaille.

Il faut dire que l'enjeu était de taille : assurer l'ouverture en avril 2023 de ce village de marques de 20 000 m², sorti de terre à deux pas de Vernon dans l'Eure. Un tour de force d'autant plus remarquable que ce territoire n'est pas historiquement tourné vers les métiers du commerce.

Débouchés gagnants

« La formation nous est apparue comme le meilleur moyen de proposer au bassin d'emploi un débouché dans le commerce, explique Christophe GORET, le directeur du centre. Le groupe McArthurGlen avait déjà utilisé le dispositif de la Préparation opérationnelle à l'emploi collective (POEC) pour son village situé à Miramas avec de très bons résultats. »

« Nos partenaires connaissent parfaitement nos exigences et celles des marques. Le fait qu'une partie de la POEC se déroule dans l'entreprise pour permettre aux candidats de mettre en pratique le métier permet aux futurs employeurs d'être acteurs de la démarche.

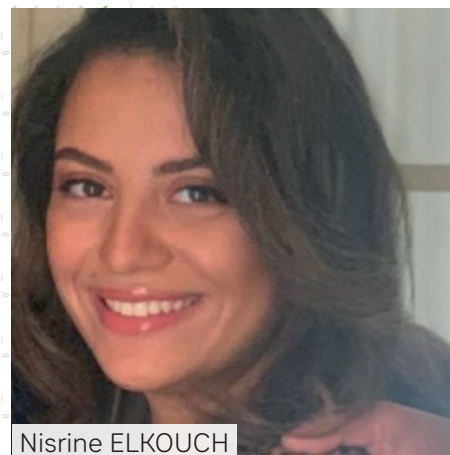
Christophe GORET, Directeur du village de marques
McArthurGlen Paris-Giverny.

L'avantage de la POEC ? Former en 3 mois des demandeurs d'emploi avant de les recruter. Sa force ? Proposer une période d'immersion de 3 semaines en entreprise à l'issue de la formation. Depuis 2022, ce ne sont pas moins de 8 sessions d'une quinzaine de candidats qui ont été organisées pour former et recruter des vendeurs conseil, mais aussi des responsables de magasin.

Partenariats serrés

En interne, Nisrine ELKOUCH, Retail Executive du site, pilote le projet. « Pour que cela fonctionne, il fallait réussir à associer très étroitement les marques présentes au sein du vil-

lage. Car ce sont elles qui recrutent et toutes n'ont pas forcément confiance dans les dispositifs de formation », explique la jeune femme, qui a multiplié les job dating pour les mettre en relation avec les candidats.



Nisrine ELKOUCH

RECRUTEMENT

MCARTHURGLEN PARIS-GIVERNY ADOPTE LA PRÉPARATION OPÉRATIONNELLE À L'EMPLOI COLLECTIVE (POEC)

Du sourcing à l'organisation des sessions, mettre en œuvre une POEC nécessite aussi de travailler avec plusieurs partenaires, dont l'Opcommerce, France Travail, les organismes de formation, mais aussi Cap Emploi ou encore la Mission locale du bassin d'emplois.

“ Si cette POEC est une réussite, c'est grâce au partenariat que nous avons construit avec l'équipe de Guillaume Rueda, directeur de l'agence France Travail de Vernon.

Sabine HAMELIN, Cheffe de projet territorial au sein de la délégation Normandie de l'Opcommerce. ”

Retour à l'emploi

Du côté de l'Opcommerce, c'est Sabine HAMELIN, Cheffe de projet territoriale au sein de la délégation Normandie, qui a suivi le projet. Main dans la main avec France Travail.

« Si ces POEC sont une réussite, avec 90 % de retour à l'emploi en CDI ou CDD longs, c'est grâce au partenariat gagnant-gagnant que nous avons construit avec l'équipe de Guillaume RUEDA, Directeur de l'agence France-Travail de Vernon. » souligne Sabine HAMELIN

Grâce aussi aux organismes de formation qui ont accompagné le projet depuis le début : Céline Mathon consulting et Eurodef. « Le secret pour réussir une POEC, c'est la relation avec l'organisme de formation. Nos partenaires connaissent parfaitement nos exigences et celles des marques. Le fait qu'une partie de la POEC se déroule dans l'entreprise pour permettre aux candidats de mettre en pratique le métier permet aux futurs employeurs d'être acteurs de la démarche. Sans cela, ça ne fonctionnerait pas », souligne Christophe GORET.

Suivi rigoureux

« Les formations dispensées sont parfaitement adaptées, ajoute Nisrine ELKOUCH. La grande flexibilité des organismes de formation est aussi un gage de réussite. Ils s'adaptent aux profils des personnes d'une session à l'autre et assurent un suivi rigoureux de chacune. Nous leur avons aussi demandé en cours de route d'ajouter une journée de formation pour sensibiliser les stagiaires à la transition écologique dans notre secteur. »

Depuis janvier 2024, deux nouvelles sessions ont été organisées pour préparer aux métiers d'adjoint, de responsables de boutique et de vendeur-conseil. De quoi répondre un peu plus encore à l'engagement pris par McArthurGlen Paris-Giverny auprès de la Région, du Département et de la Mairie : recruter normand !



LA POEC EN BREF

- Une POEC (Préparation opérationnelle à l'emploi collective) permet à une entreprise de former des demandeurs d'emploi avant de les recruter.
- Le métier visé doit être considéré en tension par la branche professionnelle.
- La POEC s'articule en deux temps : une période de formation puis une période d'immersion dans l'entreprise.
- Sa durée maximale est de 400 heures, dont un tiers consacré à la période en entreprise.
- Le dispositif est financé par France Travail, qui rémunère les stagiaires, et par l'Opcommerce qui prend en charge le coût pédagogique de la formation, via des financements obtenus auprès de France Travail.
- Le dispositif vise l'emploi durable. A l'issue de la POEC, l'entreprise confirme ou non l'embauche des stagiaires en CDI, en CDD long (plus de 12 mois) ou en alternance.

MCARTHURGLEN PARIS-GIVERNY EN CHIFFRES

- **570** emplois (vendeurs-conseil et managers de magasin).
- **100** magasins installés sur un site de 20 000 m².
- **2** millions de visiteurs attendus en 2024.

RECRUTEMENT

MCARTHURGLEN PARIS-GIVERNY ADOPTE LA PRÉPARATION OPÉRATIONNELLE À L'EMPLOI COLLECTIVE (POEC)



ESTELLE FISSON, DIRECTRICE DU MAGASIN SESSUN
DU VILLAGE MCARTHURGLEN PARIS-GIVERNY

« Avec cette formation, j'ai repris confiance en moi »

« Lors de la première journée de formation, je me suis vraiment demandé à quoi cela allait me servir, se souvient Estelle FISSON. A 50 ans, on allait m'expliquer comment faire un CV ! Avec le recul, c'est l'une des meilleures choses que j'ai pu apprendre. Car rédiger un CV n'est pas chose facile notamment pour être retenue par les algorithmes de recrutement qui font le tri des candidatures ! »

Jusqu'ici, Estelle n'avait jamais pratiqué l'exercice non plus. Entrepreneuse dans l'âme, elle a créé et dirigé plusieurs commerces. Sa dernière boutique était spécialisée dans la décoration et la brocante. « Après le Covid, j'ai dû la fermer.

Les aides de l'État couvraient à peine le loyer du magasin », explique-t-elle.

C'est une connaissance qui lui parle de la formation mise en place dans le cadre de la POEC. Ni une, ni deux, elle s'inscrit à Pôle emploi (aujourd'hui France Travail), décroche un rendez-vous avec Céline MATHON et rejoint l'une des sessions de formation organisée par McArthurGen Paris-Giverny.

« La formation m'a aidée à me remettre à niveau sur différents points. Notamment le vocabulaire propre au monde du retail comme les « KPI's. J'ai aussi bien apprécié les modules consacrés à l'analyse de son état émotionnel pour

mieux se connaître et adapter au mieux sa posture face au client. »

Après une période de stage réalisé dans le magasin Not Shy du village de marques McArthurGlen Roubaix, Estelle FISSON postule chez Sessun comme manager. « Si les formateurs ne m'avaient pas boostée, je n'aurais pas postulé pour ce type de poste. Par timidité. Grâce à leur accompagnement, j'ai repris confiance en moi », explique-t-elle.

Aujourd'hui, elle dirige une équipe de deux personnes et elle prendra probablement des stagiaires de l'une des prochaines sessions POEC...



ANTOINE BERTRAND, PREMIER VENDEUR DU MAGASIN SANDRO
DU VILLAGE MCARTHURGLEN PARIS-GIVERNY

« J'ai bien fait de tout lâcher pour cette formation »

Antoine BERTRAND est affirmatif. « J'ai bien fait de tout lâcher pour cette formation ! » Aujourd'hui 1^{er} vendeur de la boutique Sandro du village de marques McArthurGlen Paris-Giverny, le jeune homme a décidé il y a un peu plus d'un an d'arrêter la licence en vente et commerce qui ne lui plaisait pas. « J'avais déjà un BTS Management commercial opérationnel et plusieurs expériences en entreprise », précise-t-il.

Quand il entend parler de la formation organisée dans le cadre de la POEC, il s'inscrit à Pôle emploi (aujourd'hui France Travail). Son conseiller le met en relation avec Céline Mathon consulting. Un entretien et quelques tests plus tard, le voilà intégré au parcours de formation.

Dès le début, il participe à un job dating. Sandro le recrute pour réaliser le stage dans sa boutique du site McArthurGlen à Troyes. « Tout au long du parcours, on bénéficie d'un réel accompagnement et on approfondit la relation client qu'il faut développer en mode luxe avec les formateurs. C'est une posture particulière que je n'avais pas encore travaillée dans mes précédentes expériences », explique le jeune homme.

Antoine apprend aussi à se présenter pour mettre en avant son expérience, sa maîtrise des compétences incontournables lorsque l'on veut travailler dans le commerce. « Je n'aurais jamais pensé que parler de la technique de vente des 4C (pour contact, connaître, convaincre, conclure - ndlr) à un recruteur pouvait

être important lors d'un entretien » reconnaît Antoine BERTRAND, qui avoue avoir gagné en maturité et en assurance avec cette POEC.

A 21 ans, et quelques mois après la fin de la formation et son embauche, le jeune homme a été promu 1^{er} vendeur du magasin. « Je joue un rôle de pivot dans l'équipe. Je fais l'interface entre le responsable du magasin et les autres vendeurs, explique-t-il. J'ai la chance d'être bien accompagné par ma responsable de magasin sur toutes les facettes du management. »

Un vrai plus ! Car Antoine BERTRAND ne compte pas s'arrêter en si bon chemin et espère bien un jour diriger un magasin à son tour.