



# SOMMAIRE

|  |   |
|--|---|
| <b>RAPPEL DU CONTEXTE</b>  | 2 |
| • Le défi du renforcement des compétences                                    | 2 |
| • Un partenariat avec l'OFPPT  | 3 |
| • Une meilleure adéquation entre la formation et les besoins de l'entreprise | 3 |
| <b>UN PLAN DE FORMATION ADAPTE</b>   | 4 |
| • Une formation intensive assurée par des professionnels                     | 4 |
| • Une formation sous forme de groupes organisés par spécialisation           | 5 |
| • Des moyens investis pour le financement du programme                       | 5 |
| <b>UN RESULTAT A LA HAUTEUR DES ATTENTES</b>                                 | 6 |
| <b>PROFIL AUTO HALL</b>  | 7 |
| <b>PROFIL OFPPT</b>  | 8 |

## Rappel du contexte :

### **Le défi du renforcement des compétences**

Sur le marché très compétitif, mais néanmoins en pleine croissance de la distribution automobile au Maroc, les qualités de service et de conseil sont devenues des critères de différenciation pour des clients de plus en plus avertis et exigeants.

Pionnier sur ce marché, le groupe Auto Hall s'est engagé dans une dynamique de développement et de modernisation de son réseau de succursales, à travers trois orientations stratégiques, afin d'assurer une plus grande proximité à la clientèle.

Le premier défi a porté sur la mise à niveau des structures organisationnelles et des processus de gestion des entités administratives et techniques en vue de privilégier la responsabilisation, la transparence et le professionnalisme.

Le second défi a impliqué d'importants investissements de rénovation et d'équipements de haute technologie des halls d'exposition et des unités administratives et techniques.

Enfin, le troisième défi a visé le renforcement des compétences des ressources humaines au moyen d'un plan de formation actif et performant en 3 phases :

- Le programme 1 a concerné, en 2005, la formation de 63 techniciens en maintenance automobile, venus renforcer les succursales implantés à travers le Royaume.
- Le programme d'action 2, qui vient de s'achever, a porté sur la formation de 51 technico-commerciaux.
- Le programme 3 portera sur la formation de 64 techniciens de service après vente à compter du 15 septembre 2006.

## **Un partenariat avec l'OFPPT**

Le partenariat entre Auto Hall et l'OFPPT, mis en œuvre le 13 juillet 2004, est intervenu dans un contexte où le recrutement externe était peu favorable, en raison de l'inadéquation des profils disponibles avec les exigences du métier dans lesquels les compétences techniques sont indispensables.

Dans sa vision de développement à long terme, Auto Hall a signé avec l'Office de la Formation professionnelle et de Promotion du Travail (OFPPT), une convention de partenariat aux dimensions économique et sociale pour la formation et l'insertion des jeunes aux métiers spécifiques liés au secteur automobile.

Cette année, la formation qualifiante a concerné 51 technico-commerciaux en vue de consolider les équipes commerciales et d'accompagner le groupe dans son objectif de devenir leader de la distribution des matériels roulants.

Cette formation a pris la forme d'un programme de 7 mois d'enseignement général et technique, délivré au sein du CREA (Centre de recherche et d'ingénierie automobile) installé à Sidi Maârouf et dépendant de l'OFPPT.

## **Une meilleure adéquation entre la formation et les besoins de l'entreprise**

Le partenariat OFPPT-Auto Hall a valeur d'exemplarité. S'inscrivant dans un processus d'amélioration, il constitue une première, dans la démarche de l'Office visant à développer l'implication des professionnels dans la conception de modules de formation.

Dans le secteur automobile, où la technologie devient prédominante, Auto Hall devait relever le défi d'identifier sur le marché du travail des profils qualifiés pour assurer sa compétitivité. Avec cette formation qualifiante, qui favorise l'insertion professionnelle des jeunes, les stagiaires sont formés dans les standards de qualité du Groupe, car en tant que représentant de l'image de marque Auto Hall, ils devront conseiller efficacement la clientèle et lui apporter totale satisfaction.

# Un plan de formation adapté

## Une formation intensive assurée par des professionnels

Dans le cadre de la formule de l'internat, les 51 stagiaires ont bénéficié d'un programme intensif et multidisciplinaire d'une période de 7 mois garantie selon les standards de qualité du Groupe. Ce programme a intégré des cours de techniques de vente et de gestion, mais également de mécanique automobile, nécessaire pour conseiller efficacement la clientèle dans une entreprise de service moderne et efficiente.

Le recrutement et la formation des formateurs a nécessité la mise en synergie des compétences de l'OFPPT et du groupe Auto Hall. Un centre spécialisé a été également sollicité pour l'enseignement des langues.

Plus de 53 formateurs directs et 12 indirects ont été mobilisés pour assurer la formation des 51 apprentis.

| DISCIPLINE                                 | PRESTATAIRE                      | EFFECTIF |
|--|----------------------------------|----------|
| Langue                                     | BPEC                             | 6        |
| Formation                                  | ISTAHH                           | 15       |
| Mise à niveau technique                    | CREA / ISTA - IE                 | 3        |
| Formation spécifique niveau                | Encadrement auto Hall            | 16       |
| Activité sportive et encadrement sur place | Cadre à plein temps              | 1        |
| visites et sorties                         | Encadrement des sociétés visités | 12       |
| TOTAL                                      |                                  | 53       |

### **Une formation sous forme de groupes organisés par spécialisation**

Les 51 jeunes technico-commerciaux ont été divisés en groupe et formés en vue de se spécialiser aux produits commercialisés par Auto-Hall selon les besoins recensés pour chaque marque.

| <b>PROFIL</b>                              | <b>EFFECTIF</b> |
|--|-----------------|
| Technico - commerciaux Ford                | 17              |
| Technico - commerciaux Fuso                | 4               |
| Technico - commerciaux Matériels agricoles | 13              |
| Technico - commerciaux Mitsubishi          | 7               |
| Technico - commerciaux Pièces de rechanges | 10              |
| TOTAL                                      | 51              |

### **Des moyens importants investis pour le financement du programme**

Ce programme a été financé par Auto-Hall à hauteur de 4 millions de dirhams, soit environ 80 000 dirhams par stagiaire.

Les jeunes apprentis ont été logés dans des locaux correspondant aux exigences du programme, à proximité des salles de formation, et dotés d'un restaurant et des lieux d'hygiène nécessaires dans le cadre du régime de l'internat obligatoire.

Pour assurer leur autonomie financière aux bénéficiaires de la formation, une bourse a été attribuée mensuellement à chaque stagiaire.

## Un résultat a la hauteur des attentes

La validation des acquis professionnels a été assurée par les formateurs et l'encadrement du groupe Auto Hall, sous forme de tests, de connaissances théoriques et pratiques à travers notamment une mise en situation professionnelle.

Cette seconde promotion ne fait que confirmer et renforcer le partenariat entre le groupe Auto Hall et l'OFPPT. Avec un taux de réussite de 100%, le programme de formation est une fois encore un vrai succès. Il garantit aux 51 lauréats un emploi à contrat à durée indéterminée dans des entités où ils seront en mesure de continuer à progresser dans l'univers automobile.

## Profil Auto Hall

Auto Hall s'impose au Maroc comme l'une des premières entreprises du secteur de la distribution des matériels roulants. Le Groupe a en effet assis son leadership sur sa longue expérience et sur le haut niveau d'excellence atteint dans les métiers de l'assemblage industriel, de la commercialisation et des services.

Acteur incontournable du marché, Auto Hall est le représentant au Maroc de grands constructeurs automobiles : Mitsubishi Fuso Trucks & Bus company, représenté par la direction des véhicules industriels d'Auto Hall, Mitsubishi Motors Corporation, distribué par Diamond Motors, et Ford Motor Company représenté par SCAMA. Le Groupe commercialise par ailleurs de grandes marques dans le domaine du matériel agricole, en partenariat avec New Holland, leader mondial du secteur.

Opérateur de référence, reconnu pour la qualité de ses gammes de produits et de son service après-vente, le Groupe maintient sa position par de constants efforts de modernisation en matière de distribution des biens d'équipement et de consommation durable répondant aux besoins du pays.

Disposant de succursales et de concessionnaires dans les principales villes du Royaume, le Groupe optimise son réseau à travers la mise à niveau permanente de ses ressources humaines en vue d'assurer un service de haut niveau de qualité et répondre efficacement à une clientèle de plus en plus exigeante.

|                            |         |
|----------------------------|---------|
| Date de Création           | 1907    |
| C. A. Consolidé 2005 (MDH) | 1.237,3 |
| Filiales                   | 6       |
| Succursales                | 12      |
| Effectif                   | 650     |

## Profil OFPPT

L'Office de la Formation professionnelle et de la Promotion du Travail est un établissement public créé en 1974. Il se positionne aujourd'hui en tant que société de service pour :

- Satisfaire les besoins en qualifications des entreprises et contribuer ainsi à l'amélioration de leur compétitivité.
- Assurer le perfectionnement des salariés et leur reconversion professionnelle.
- Favoriser l'insertion des jeunes dans la vie active.

L'OFPPT dispose d'un réseau de 218 établissements de formation, organisés en 9 directions centrales et 10 directions régionales. 6300 collaborateurs sont au service des jeunes et des entreprises dont 3900 formateurs.

L'OFPPT forme aujourd'hui 126 500 stagiaires dans 160 métiers couvrant 11 secteurs d'activité économique.

L'OFPPT est engagée dans un processus de développement de son dispositif et dans une démarche qualité de ses formations et de ses formateurs, notamment via le partenariat avec les professionnels, la professionnalisation du système d'orientation des candidats à la formation, la certification ISO des établissements...

Le développement de la formation en cours d'emploi fait partie de ses priorités ainsi que le renforcement des prestations des services aux entreprises.

La réorganisation de sa structure, à travers une optimisation des moyens humains et matériels et une plus grande régionalisation, augmente l'efficacité de son action et favorise la proximité avec le tissu entrepreneurial du pays.