



LE CENTRE DE FORMATION MOBALPA FÊTE SES 30 ANS !

Le 9 Novembre prochain, le Centre de Formation Mobalpa fêtera ses 30 ans. L'occasion de revenir sur son parcours impressionnant, réalisé depuis que l'Enseigne a choisi de former elle-même les équipes de ses magasins. Aujourd'hui, le Centre de Formation Mobalpa forme 600 stagiaires par an (chiffres de 2016) en leur décernant des diplômes reconnus, leur apportant un professionnalisme pointu pour un métier pourtant riche et complexe, et s'attèle également au recrutement pour le réseau.



L'histoire de la Formation au sein de Mobalpa

Il y a 30 ans, à l'initiative même du PDG du groupe Fournier, le Centre de Formation Mobalpa est créé. Bernard Fournier prend cette décision suite à un constat simple : il n'y a alors pas d'école pour apprendre ce métier qui combine à la fois vente et conception. Il faut donc former des équipes qui viennent de secteurs connexes pour leur apporter toutes les ficelles du métier. Contrainte supplémentaire : les magasins ne peuvent interrompre leur fonctionnement et leurs dirigeants n'ont pas forcément de temps suffisant à consacrer à la transmission de ce savoir, surtout quand les équipes sont en manque d'effectif ! C'est Philip Anderson, issu de l'équipe commerciale Mobalpa de l'époque, qui se voit confier la mission de mettre en place et de développer ce Centre de Formation Mobalpa. Son expérience terrain est un atout majeur pour la réalisation de ce challenge. Il restera une quinzaine d'années à sa tête, lui donnant une ampleur et une légitimité à la hauteur des attentes du réseau.

Après son départ, le Centre de Formation Mobalpa va continuer sa croissance et son développement avec des apports essentiels liés aux sensibilités et aux expériences de ses différents Responsables.

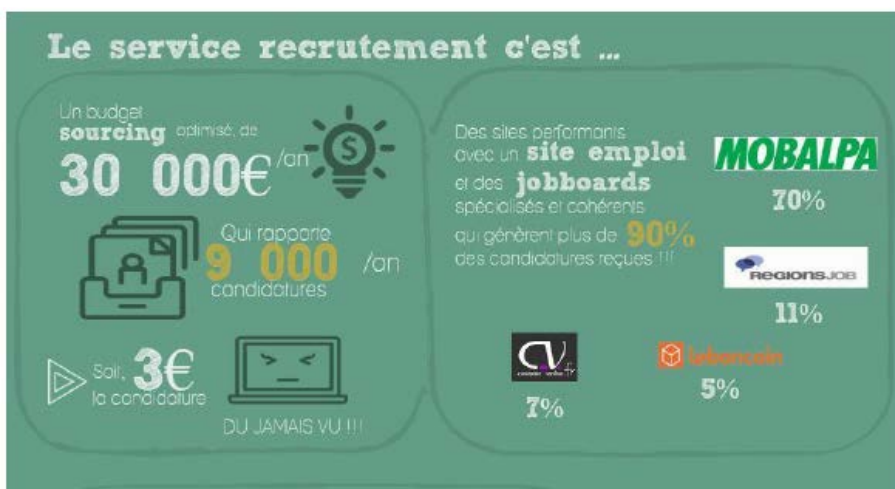
C'est ainsi qu'est créé et développé le GRC - le Guide de la Relation Client -, une méthode de vente propre à Mobalpa appliquée dans tous les magasins, uniformisant ainsi le commerce sur l'ensemble du réseau.



Sont également mises en place des formations management, permettant ainsi aux dirigeants de bénéficier, eux-aussi, d'accompagnement pour améliorer leurs connaissances et leurs performances. En 2005, un nouveau volet recrutement vient s'ajouter aux prestations de Centre de Formation. Il propose aux magasins qui se heurtent à cette problématique, la possibilité de mettre en commun leurs besoins pour leur donner une meilleure visibilité et un meilleur savoir-faire dans ce domaine.

Un virage technologique digital essentiel est ensuite avec le e-learning. La problématique du financement des formations et des aides disponibles est également approfondie, permettant ainsi au plus grand nombre de bénéficier de ces prestations. Enfin, le recrutement continue d'être développé avec le lancement d'un site emploi et une politique active de recherche et d'évaluation de candidats.

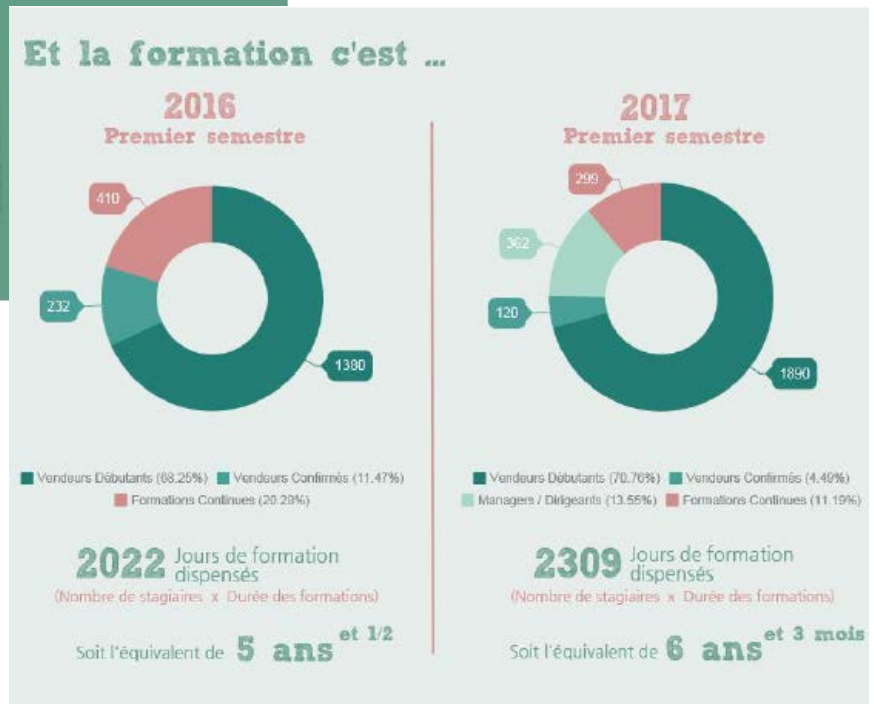
Le Centre de Formation Mobalpa aujourd'hui : des résultats impressionnants



Acteur majeur du développement pour le réseau Mobalpa, il permet à ses magasins de recruter sereinement des collaborateurs novices dans le métier, en ayant la garantie qu'ils vont recevoir la formation idéale par rapport à leur future fonction.



Il assure également le maintien du savoir, avec des formations continues qui permettent aux professionnels déjà aguerris d'entretenir et de renouveler leurs connaissances et offre des possibilités de formation pour l'ensemble des équipes du magasin, du concepteur-vendeur au dirigeant !



Côté pratique, le Centre de Formation Mobalpa est moderne et possède des moyens importants, pour un confort et une expertise poussés, proposés à ses stagiaires ! Laure Bayet, Responsable Recrutement et Formation détaille : « nous avons à notre



Laure Bayet et son équipe (de gauche à droite) : Véronique Cohendet, Lilia Dos Santos, Laure Bayet, Florence Peterlini et Marine Bonino

disposition exclusive 4 salles de formation et 30 ordinateurs et nous bénéficions d'une chance extraordinaire : nous avons, au premier étage, un show-room de 3000 m² pour pouvoir montrer concrètement nos produits. Notre équipe est composée de 5 personnes à temps plein et d'un panel de formateurs extérieurs sélectionnés pour leur expertise. Nos stagiaires sont ainsi pris en charge dans un environnement exceptionnel et propice à un apprentissage concret et durable ».

La meilleure preuve de réussite du Centre de Formation Mobalpa réside dans le retour de ses stagiaires. « Ils sont près de 98,5% de nouveaux concepteur-vendeurs à exprimer être satisfaits de leur formation. Nous sommes particulièrement fiers de leurs résultats, nous dit Laure Bayet. Il n'y a rien de plus gratifiant que d'accueillir quelqu'un qui ne connaît pas le métier, dont on a cependant cerné des capacités tout à fait intéressantes, et de

Et surtout,




100%
d'entre eux **se projettent**
toujours chez **MOBALPA**
3 ans après !!!

à constater, à peine quelques semaines après sa formation,

qu'il aligne déjà des résultats parmi les meilleurs concepteurs-vendeurs - y compris confirmés-. Notre plus belle récompense, c'est lorsque nos stagiaires nous déclarent être ravis d'avoir découvert un métier qui les passionne et qui leur permet de bien gagner leur vie en ayant le sentiment d'être valorisés... Et cela arrive très souvent ! ».

96%
des stagiaires nouveaux vendeurs
pensent que le **contenu**
des modules est **directement**
applicable à leur activité.



Une autre reconnaissance de la qualité de ces formations réside dans l'homologation du Centre de Formation Mobalpa qui est désormais habilité à dispenser des formations CQP, c'est-à-dire, permettant la délivrance d'une qualification reconnue par la branche (SNEC). Cette année, près de 100 diplômes de concepteurs-vendeurs ont ainsi été remis aux stagiaires méritants.

Témoignage de Jean-Davy Barthélémy, Dirigeant du magasin Mobalpa de St Flour (15) :

J'ai beaucoup recours au Centre de Formation Mobalpa, à la fois pour moi-même (en tant que stagiaire mais aussi en tant que juré pour décerner les diplômes aux stagiaires concepteur-vendeur), que pour mon équipe. C'est un vecteur important pour le développement de mon magasin.

Pour moi, le Centre de Formation Mobalpa est une vraie richesse. D'abord parce que tout est très bien organisé, mais surtout par ses apports : suivre une formation ou être juré pour juger des stagiaires est très très enrichissant. Je n'ai jamais été déçu de mes expériences de formation avec Mobalpa et si j'étais localisé plus près je m'investirais encore plus dans ce domaine avec eux.

Pour mon équipe, ces formations sont complètes et performantes, elles « collent » à la réalité de leur quotidien et l'obtention du CQP est valorisant pour eux, c'est un vrai plus. L'évaluation finale, véritable reflet de la réalité du terrain, est profitable à la fois pour les candidats qui vivent là la concrétisation de leur apprentissage de manière très tangible et pour les jurés qui apprennent, eux aussi, beaucoup de ces échanges et de cette expérience.

Avoir un Centre de Formation intégré est un atout majeur pour la marque. D'abord parce que la formation est ainsi plus impliquante : le stagiaire vient beaucoup moins en dilettante que si elle était prodiguée via un organisme extérieur, il y a une fierté d'appartenance à être dans les locaux de la marque, à côté de l'usine de fabrication, avec les équipes internes. Etre ainsi au cœur de la marque, cela instaure une forme d'exigence, implique un investissement de la part des candidats : ils sont intégrés et font partie d'une équipe, d'une famille.

Ce sentiment d'appartenance est aussi une force de ces formations. Souvent si un concepteur-vendeur doit changer de région, il cherchera à nouveau à intégrer un magasin Mobalpa parce qu'il a été « piqué » par la marque, comme je le suis à ce jour, parce qu'elle fait désormais partie de son ADN et qu'il en est fier. Et cela ne pourrait exister sans ce Centre de formation au sein même de Mobalpa.

Demain : de belles ambitions pour le Centre de Formation Mobalpa

Le Centre de Formation Mobalpa se doit d'être constamment à la pointe de ce qui se fait en termes de formation, pour pouvoir apporter un service toujours plus pertinent et plus profitable pour les magasins. Les projets en cours sont nombreux et témoignent d'un développement fertile !

La dernière formation, élaborée de concert avec un comité de dirigeants du réseau, est dédiée

spécialement aux Managers et prend de plus en plus d'ampleur. Le nombre de sessions est en forte croissance. Son atout majeur : un diplôme CQP de Chef des Ventes reconnu par la branche (SNEC) à la clé.

« Notre métier est vivant, c'est une richesse incroyable que de pouvoir évoluer avec nos stagiaires, avec le marché et avec nos clients », nous dit Laure Bayet. « Lors de cette formation, nous avons particulièrement apprécié l'apport des stagiaires eux-mêmes mais aussi des formateurs et des jurés. »

Beaucoup de nos dirigeants occupent également la fonction de Chef des Ventes et leur participation à cette formation leur permet de professionnaliser leurs pratiques. Il est toujours profitable, pour tous, de faire un bilan, de partager avec ses confrères, de déceler ses points faibles pour mettre en place des actions pour les corriger et de prendre conscience de ses points forts pour les utiliser à bon escient.





Côté concepteur-vendeurs, l'offre pourtant déjà très complète va encore s'étoffer, avec un focus particulier sur le Rangement ainsi que sur l'aménagement et la conception d'espaces. « Pour tous ceux qui maîtrisent parfaitement le sujet de la cuisine, l'évolution et l'élargissement des possibilités se trouve dans

la tendance actuelle d'ouverture des espaces et la création de pièces à vivre. Cette nouvelle disposition offre une multitude de possibilités d'aménagement, avec la transition cuisine-salon, avec l'agencement du salon, avec même parfois le besoin de revoir complètement la disposition de la pièce. Cela dépasse largement le cadre de la simple conception d'une cuisine et nos stagiaires apprécient ce côté architecture d'intérieur. Ils se régalent avec la multitude de possibilités offerte par notre gamme de rangement sur-mesure et sont très demandeurs de formation pour encore mieux maîtriser ces sujets. » précise Laure Bayet.

Enfin, le recrutement ne sera pas non plus en reste en 2018 avec 300 recrutements prévus (autant qu'en 2017, soit environ 600 postes sur 2 ans !), une demande régulière et qui ne décroît jamais avec le turn-over naturel du réseau et surtout avec son développement constant. Un challenge très important donc et qui s'associe à la recherche d'entrepreneurs pour ouvrir de nouvelles concessions Mobalpa (14 sont prévues en 2018) : le Centre de Formation œuvre également pour la recherche de candidats potentiels. Laure Bayet confirme que le recrutement est générateur de nombreuses demandes : « notre réseau a pu constater notre savoir-faire dans ce domaine et il s'appuie de plus en plus sur nous pour recruter (le recours à des cabinets extérieurs a été divisé par 15 sur les 3 dernières années). C'est une action impactante pour eux et la possibilité de s'adosser à des professionnels aguerris les rassure. Nous allons essayer d'aller encore plus loin dans ce domaine en les accompagnant également dans la détection de talents au sein de leurs équipes. Cela leur permettra ainsi de faire évoluer leurs 'perles rares' au sein de leur magasin plutôt que de – comme souvent - les voir partir pour de nouveaux horizons faute d'avoir su leur proposer une évolution adéquate au moment opportun. »

Interview de Philippe CROSET, Directeur d'Enseigne Mobalpa :

Quelle place occupent la formation et le recrutement pour Mobalpa ?

« Depuis la création de notre réseau Mobalpa, notre ambition a été de le développer et de le renforcer pour lui assurer une pérennité et une longévité sans faille. Or pour cela, nous avons besoin d'équipes qui soient les plus efficaces possible et ce, à tous niveaux : du concepteur-vendeur au dirigeant, en passant par les poseurs et les équipes techniques, chaque maillon a sa place et son rôle à tenir. Pour que chacun joue sa partition avec un maximum de compétences, le recrutement d'abord, avec le choix d'un bon candidat, et la formation ensuite, avec l'apport de savoir-faire, sont des ingrédients essentiels à notre réussite. »



Une journée de fête pour célébrer ces 30 ans d'existence

Pour fêter dignement cet anniversaire, le 9 novembre prochain, le Centre de Formation Mobalpa ouvrira ses portes pour une journée exceptionnelle. Au programme : une visite de l'usine, une présentation par Laure Bayet du Centre de Formation et de Mobalpa en tant que futur employeur, une visite du show-room avec présentation des collections Mobalpa et enfin une conférence unique, par Christophe Peger du cabinet Eureka, sur le thème « 30 idées pratiques pour assurer la mémorisation de vos messages ». En complément, une série d'ateliers ludiques et conviviaux (comme une dégustation de fleurs, par exemple) sera mise en place pour enrichir cet événement. Seront présents tous les internes qui participent ou ont participé au développement du Centre de Formation (et quasiment tous les anciens Directeurs du Centre ont répondu avec enthousiasme à l'appel), tous les formateurs, quelques stagiaires diplômés ainsi que des jurés qui valident régulièrement ces diplômes.

Laure Bayet explique : « nous avons également convié à ces Portes Ouvertes de nombreuses écoles pour qu'elles découvrent la richesse de notre environnement et les possibilités de carrière que nous proposons. Trop souvent, les jeunes en recherche d'emploi ont une méconnaissance de notre profession et surtout des opportunités d'embauche qui existent, c'est pourquoi nous souhaitons, dès l'école, leur faire connaître notre beau métier ! ». Elle ajoute : « Ce sera aussi pour eux l'occasion d'assister à une conférence exceptionnelle qui vient insuffler un air frais et nouveau dans la manière d'apprendre. Sur ce point aussi, nous voulons être à la pointe de ce qui se fait pour apporter toujours plus de facilités à nos stagiaires. »



MOBALPA Spécialiste de la cuisine, du bain et du rangement, Mobalpa appartient au groupe Fournier. La société voit le jour en 1907, lorsque Eugène Fournier fonde son atelier d'ébénisterie près de Thônes (Haute-Savoie). La marque est créée en 1949 par ses fils Marcel et Paul, qui proposent alors des cuisines par éléments. Dans les années 1970, l'enseigne propose les premières cuisines intégrées et innove. En 1992, Mobalpa étoffe son offre avec la salle de bains et les accessoires (Mobalpa Sélection). L'offre est complétée dans les années 1990 avec les meubles de rangement, avec un axe fort autour du sur mesure. Soucieuse de la qualité, Mobalpa obtient en 2002 la certification ISO 9001 (version 2000) pour son système de management de la qualité, et est certifiée ISO 14001 pour son management environnemental. La marque a reçu de nombreuses récompenses : Observateur du design, prix Entreprises & Environnement, AQTA (Association Qualité Totale dans (Association Qualité Totale dans l'Ameublement) ... Le réseau Mobalpa compte aujourd'hui 324 points de vente dans le monde (dont 248 en France) et a réalisé un chiffre d'affaires de 470 millions d'euros en 2016.



SERVICE PRESSE
Claire Lerisson / c.lerisson@rpca.fr
Marie Ceillier / m.ceillier@rpca.fr
01 42 30 81 00

**DES ESPACES
POUR MIEUX VIVRE** **MOBALPA**