

SECTEUR INGENIERIE
GESTION DE PROJET

ASCO Assistance Conseil

« La stratégie de formation mise en place a permis de fidéliser nos collaborateurs. C'est un véritable levier pour la croissance de l'entreprise ».

Martine CONAN
Responsable RH



Assurer l'avenir en pariant sur les potentiels des collaborateurs

En 2005, pour diversifier l'activité et être en mesure de conquérir de nouveaux marchés, ASCO Assistance Conseil décide de miser sur le potentiel d'adaptation et d'évolution de ses collaborateurs. 110 embauches en CDI en 6 ans, un processus de formation dès l'arrivée dans l'entreprise, une implication de toutes les parties prenantes, tout est mis en œuvre pour s'adapter rapidement. Histoire d'un succès.

CONTEXTE

Des métiers historiques autour du nucléaire

ASCO Assistance Conseil a été créée il y a un peu plus de 20 ans autour des 2 métiers historiques de ses fondateurs : la planification de la maintenance des centrales nucléaires et l'intégration de l'outil informatique Planisware (dit aussi OPX2) qui accompagne les industriels en Gestion de Projet. L'entreprise se construit ainsi autour de ces 2 pôles, un pôle informatique et un pôle de gestion de projet. Les collaborateurs, sur le principe d'une SSII, sont envoyés en prestation chez les industriels pour les accompagner.

2005 : de nouveaux enjeux

En 2005, l'entreprise s'étouffait, les collaborateurs manquaient de perspectives et commençaient à quitter le navire. La direction a donc fait le choix d'une nouvelle stratégie de croissance en développant des secteurs différents du nucléaire. Pour cela plusieurs leviers sont mis en place :

- Une embauche massive (embauche de 110 salariés en CDI en moins de 6 ans),
- Une stratégie de fidélisation des collaborateurs en assurant des perspectives de développement professionnel,
- Un fort investissement sur la formation professionnelle de tous les collaborateurs.

DEMARCHE

« Nous accompagnons au maximum l'évolution et la montée en compétence de nos collaborateurs. Nous favorisons les parcours singuliers et jouons sur les passerelles métiers. Nos consultants ne sont pas limités à une seule activité ».

Martine CONAN
Responsable RH

Un processus de formation pour une évolution constante

Depuis 2005, chaque nouveau collaborateur suit un cursus de formation pouvant aller jusqu'à 3 mois pour se familiariser avec la culture d'entreprise et ses outils métiers spécifiques. Le succès de ce processus d'intégration réside dans la mise en place de binômes. Chez ASCO l'entraide et l'accompagnement sont essentiels. Ces formations internes sont complétées par des formations externes en fonction des besoins : immersion en anglais pour positionner l'entreprise sur des marchés internationaux, formation à l'outil Primavera, formation d'ingénierie nucléaire, ... « *Tout est mis en œuvre pour s'adapter rapidement aux besoins des clients* » confie la responsable RH.

L'entretien professionnel annuel systématique pour être réactif sur les compétences

Pour assurer le développement rapide des compétences et suivre au plus près les souhaits des collaborateurs, ASCO Assistance conseil a rendu l'entretien professionnel obligatoire tous les ans. Chaque année, un plan d'action personnalisé, sur mesure est défini pour gérer les délais et donner des perspectives en fonction des réalités de l'entreprise. « *Cette démarche organisée anticipe et répond aux attentes des collaborateurs* » affirme Martine CONAN.

La reconnaissance client, la meilleure des évaluations

L'impact de cette stratégie de recrutement et de formation est d'ores et déjà visible. Avec les nouveaux profils, ASCO s'est positionnée sur de nouveaux marchés comme le transport ou le photovoltaïque. L'impact est réel sur les résultats et la croissance. Quant aux salariés, ils restent fidèles et sont de véritables ambassadeurs. Mais Martine CONAN est fière de dire que la façon de mesurer l'impact de cette stratégie reste la fidélité et la reconnaissance des clients comme EDF, DCNS, Sanofi ou Siemens. Ces derniers participent d'ailleurs activement à la formation de nouveaux collaborateurs et encouragent les passerelles métiers.

LA CLEF DE LA REUSSITE

Le nécessaire investissement de toutes les parties prenantes

Quand on demande à Martine CONAN la clef de la réussite de cette stratégie, elle nous parle de la nécessaire implication de chaque manager au sein de l'entreprise. Si



FAFIEC
56-60 rue de la Glacière
75640 Paris cedex 13
Tél : **0 811 02 11 12**
(N° AZUR, prix d'un appel local)
Fax : 01 77 45 96 50

la formation est la clef opérationnelle, il faut que cela s'appuie sur une véritable stratégie d'entreprise où tous, de la direction aux collaborateurs, en passant par les clients, doivent s'investir. Ainsi, en interne n'importe quel collaborateur peut être sollicité pour former les nouveaux venus sur un secteur d'activité, un outil métier, une méthodologie de travail. Cohésion et adhésion sont les maîtres mots.

L'APPORT DU FAFIEC

Martine CONAN a une relation de confiance et de proximité privilégiée avec sa conseillère formation FAFIEC. Dynamique et réactif, l'OPCA FAFIEC a ainsi pu accompagner l'entreprise dans sa démarche, notamment en finançant des périodes de professionnalisation. L'entreprise a également fait appel aux programmes de formation clef en main proposés par l'OPCA sur des outils métiers ciblés comme PRIMAVERA. Entre 2005 et 2008, le FAFIEC a été un allié de choix dans cette stratégie de développement des compétences.

Carte d'identité :

- ASCO Assistance Conseil

- 120 collaborateurs

- Accompagnement dans la gestion de projet et support dans la mise en place et le paramétrage des outils informatiques nécessaires
- Secteurs principaux : Nucléaire, aéronautique, spatial, pharmaceutique, banque - assurance

- <http://www.asco-gestiondeprojets.fr/>



FAFIEC

56-60 rue de la Glacière
75640 Paris cedex 13
Tél : **0 811 02 11 12**
(N° AZUR, prix d'un appel local)
Fax : 01 77 45 96 50