

KSB

Bâtir un référentiel « Métiers » et un plan de formation

L'unité de production KSB de La Roche-Chalais s'est engagée dans une démarche globale de capitalisation des savoir-faire et de renforcement des compétences « métiers » de ses collaborateurs. Elle a fait appel au Cetim pour la première étape de ce vaste programme.

L'unité de production KSB de La Roche-Chalais s'est engagée depuis plusieurs années dans une démarche globale de capitalisation des connaissances qui vise, non seulement, à sauvegarder les expertises « métiers » mais aussi à les renforcer. Pour cela, l'entreprise élabore des plans de formation structurés pour chaque service et les met en œuvre en mesurant leur degré d'efficacité. « *Nous avons fait appel aux spécialistes du Cetim pour nous accompagner dans cette démarche de capitalisation des savoir-faire liés aux métiers* », explique Nathalie Selves, responsable formation et communication.

Une collaboration active et soutenue

La première étape a consisté à formaliser les différents métiers de l'entreprise et ses savoir-faire et à bâtir un référentiel des métiers qui tiennent compte des impératifs de la profession et des pratiques spécifiques de l'entreprise. L'action menée par le Cetim, en collaboration avec l'entreprise, a concerné le service

commercial, le Compétence Center Eau, les ateliers de la mécanique, du caoutchouc, du montage Danaïs, les services de la logistique, de l'ordonnancement et de la qualité. Sur tous ces domaines, des fiches ont été élaborées, poste par poste. Puis, des évaluations des compétences des collaborateurs ont été menées en interne par les managers de l'entreprise. Intégrées dans le logiciel Pactole du Cetim, ces données ont permis de dégager les besoins des salariés en termes de compétences. Le service formation a ensuite construit un plan de formation adapté. « *En rapprochant le niveau requis pour chaque poste et les compétences effectives des salariés, nous avons pu identifier les écarts et construire un plan de formation précis et adapté aux besoins réels de chaque salarié en fonction des objectifs*



de chaque service», confirme Nathalie Selves. Mais l'action ne s'est pas arrêtée là !

« *Notre démarche est itérative et globale*, continue Nathalie Selves. *Ce que nous voulions, c'est un partenaire qui comprenne notre logique métier et qui nous accompagne dans certaines étapes de notre carnet de route. C'est ce que le Cetim a compris en s'intégrant au mieux dans notre processus global de capitalisation des savoir-faire et des métiers.* »

NOTRE CLIENT

Raison sociale :
KSB AG

C.A. :
1 556,8 millions d'euros

Effectifs :
13 058 personnes

Activité :
Les usines du groupe KSB se partagent, à l'échelle planétaire, la fabrication de gammes de pompes et de robinetterie. En France, KSB SAS possède trois sites de production spécialisés par gamme de produits. Ils exportent dans le monde entier

L'atout Cetim



Pour aider les entreprises dans leurs actions de management par les compétences, le Cetim dispose d'une méthodologie (Pactole) et d'outils (des fiches référentiels) ayant largement fait leurs preuves. Leurs caractéristiques : la souplesse et la facilité d'utilisation.