

LE MAGASINAGE ET LA COMMERCIALISATION DES PIÈCES DE RECHANGE AUTOMOBILE

Dans un contexte de développement des plateformes de distribution de pièces de rechange automobile, les magasiniers restent nombreux à exercer leur métier au sein des concessions et des entreprises des services de l'automobile. Au total, ce sont 12 150 salariés qui exercent cette activité. Les entreprises continuent de recruter sur ces postes. Le CQP désormais transformé en titre à finalité professionnelle, et donc accessible en contrat d'apprentissage, devrait permettre de déployer cette certification de branche auprès d'un plus grand nombre d'organismes de formation.



UN SECTEUR EN MUTATION AVEC LE DÉVELOPPEMENT DES PLATEFORMES

Traditionnellement dans le réseau des constructeurs, les pièces de rechange automobile (PRA) étaient disponibles dans les magasins des concessions. Les magasiniers-vendeurs pièces de rechange et le responsable d'atelier se chargeaient de cette activité. Les pièces alimentaient l'atelier et étaient vendues à l'externe auprès d'agents, de mécaniciens réparateurs automobiles (MRA) ou d'autres concessions. Une activité de promotion auprès des garages du secteur était également réalisée par les vendeurs itinérants.

Or, depuis une dizaine d'années, la distribution des PRA est impactée par différentes évolutions, notamment :



• la croissance exponentielle du nombre de références qui a nécessité progressivement que les pièces à faible rotation, a minima, soient externalisées du fait des limites de capacités de stockage,



• le développement du numérique qui a conduit à l'augmentation des ventes internet ou par téléphone et à la diminution des ventes au comptoir,



• l'augmentation de la concurrence des distributeurs stockistes et des centrales d'achats pour sites internet qui optimisent progressivement leur stratégie de couverture géographique et leur logistique de livraison,



• le modèle économique du commerce de pièces de rechange automobile qui constitue une activité à source de valeur importante pour les entreprises, implique une rationalisation maximum des coûts,



• l'obligation qui est faite aux professionnels de l'entretien et de la réparation de proposer à leurs clients d'utiliser des pièces de réemploi qui nécessitent des lieux de stockage dédiés.

CE FAISCEAU D'ÉVOLUTIONS A INDUIT PROGRESSIVEMENT UNE RÉFLEXION SUR LE BUSINESS MODEL DE LA PRA ET A FAVORISÉ LE DÉVELOPPEMENT DES PLATEFORMES DE DISTRIBUTION DANS LE RÉSEAU DES CONSTRUCTEURS ET PARTICULIÈREMENT AU SEIN DES PRINCIPAUX GROUPES DE DISTRIBUTION DES SERVICES DE L'AUTOMOBILE (GDSA).

La création des plateformes vise à améliorer le taux de service ainsi qu'à réduire les stocks et le nombre de références dans les concessions en :

- concentrant les pièces sur un même site, en mono ou multimarques selon les points de vente du GDSA,
- disposant d'une logistique adaptée permettant de les distribuer plus rapidement (réception et livraison des commandes plusieurs fois par jour).

L'organisation et les emplois ont évolué dans ce sens. Les commandes se font en B to B par Internet/Intranet ou par téléphone avec une rotation très rapide au niveau des centres d'appels. La logique vise à rationaliser l'organisation en la spécialisant pour permettre au client de disposer de la bonne pièce, au bon moment et au bon prix. La numérisation des activités (barèmes/codes-barres) s'est également accentuée avec l'usage de progiciels (WMS/DMS) afin de garantir une meilleure optimisation des stocks, ainsi que des livraisons et des expéditions.

Différentes stratégies ont eu cours chez les constructeurs. La plus significative est celle de PSA, Stellantis aujourd'hui, qui a lancé une offensive forte pour repenser ses implantations, avec la volonté de diminuer ses coûts de distribution et créer de la valeur par la rationalisation de cette activité. En outre, ce segment est également essentiel pour la fidélisation des clients aux différentes marques du groupe sur le marché de l'après-vente. Aujourd'hui ce sont 38 plateformes qui sont répandues sur l'ensemble du territoire qui visent à couvrir les besoins de distribution de pièces pour ces établissements. Les stratégies apparaissent différentes dans les autres marques avec un développement plus modéré de cette externalisation.



AINSI, À CE JOUR, COEXISTENT DEUX MODÈLES DE DISTRIBUTION DE LA PIÈCE DE RECHANGE AUTOMOBILE :

- UNE ACTIVITÉ EXTERNALISÉE ET CONCENTRÉE DANS LES PLATEFORMES DE PRA, DANS CE MODÈLE LES MAGASINIERS TRAVAILLANT DANS LES CONCESSIONS CONCERNÉES SE SONT GÉNÉRALEMENT VU PROPOSER UN POSTE DANS LE NOUVEAU SITE DE LA PLATEFORME. LES POSTES DE MAGASINIERS SE SONT FORTEMENT RÉDUITS DANS CES CONCESSIONS QUI CONSERVENT LOCALEMENT UNE ACTIVITÉ RÉDUITE DE MAGASINAGE.
- UNE ACTIVITÉ MAGASINAGE DES PRA QUI CONTINUE D'ÊTRE INTÉGRÉE À LA CONCESSION AVEC UN MAINTIEN DES EMPLOIS SUR SITE.

Si le développement des plateformes était amené à se poursuivre auprès des autres marques (Renault, Premium, GDSA multimarque...) cela pourrait conduire à accentuer la baisse des emplois de magasiniers dans les concessions au profit des emplois dans les plateformes. Dans le cas contraire, c'est-à-dire dans l'hypothèse où le développement des plateformes aurait atteint son niveau plafond et se limiterait à certaines marques et aux GDSA qui ont déjà entrepris ce développement, il pourrait être envisagé que les emplois de magasiniers soient conservés dans les concessions qui ne sont pas rattachées à une plateforme par leur GDSA d'appartenance. Dans la première hypothèse, les emplois de magasinier en concession pourraient diminuer, alors qu'ils se maintiendraient dans la seconde hypothèse.



MÉTHODOLOGIE

Afin d'évaluer les emplois de magasiniers dans la branche des services de l'automobile, la méthodologie utilisée consiste à extraire les données issues du Recensement Général de la Population (RGP). A partir du RGP, nous réalisons un croisement entre les emplois du magasinage et les codes NAF des entreprises de la branche. Nous obtenons ainsi des données statistiques sur l'emploi par code NAF. Mais il est difficile de catégoriser les emplois présents dans les concessions et ceux présents dans les plateformes car si les concessions automobiles ont toutes le code NAF 4511Z, les plateformes peuvent être référencées auprès de l'INSEE avec un code NAF identique à la concession (4511Z) ou un code spécifique au commerce de gros d'équipements automobiles (4531Z).

Ainsi les données présentées dans cet Autofocus pour le code NAF 4511Z comptent l'emploi de magasiniers en concession et une partie des emplois exercés en plateforme. Les emplois de magasiniers dans le code NAF 4511Z sont évalués à 5916 salariés. Ces emplois sont tous dans la branche des services de l'automobile ; alors que les emplois de magasiniers dans le code NAF 4531Z sont au nombre de 4502 salariés et parmi ces derniers une partie sont salariés d'une plateforme de GDSA qui adhère à la convention collective des services de l'automobile.





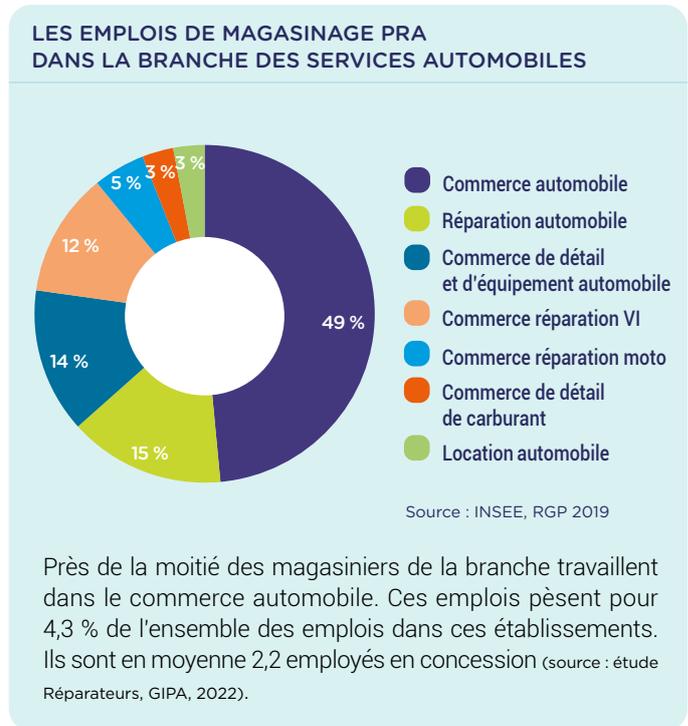
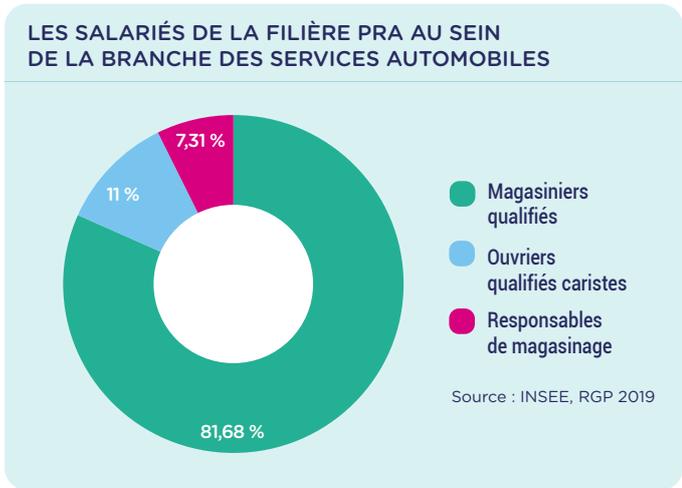
La branche compte
12 150 magasiniers

Le magasinage et la commercialisation des Pièces de Rechange et accessoires Automobile (PRA) est une activité qui emploie 12 150 salariés soit 3 % des salariés de la branche des services de l'automobile.

(source : INSEE, RGP 2019).

Parmi les salariés de ce secteur, 81,6 % sont des magasiniers qualifiés, 11 % des responsables de magasinage et 7,3 % des ouvriers qualifiés caristes (source : INSEE, RGP 2019).

Il s'agit d'une activité transverse à plusieurs types de structures. Les emplois sont répartis principalement dans les concessions de véhicules particuliers (VP), ou dans les plateformes des GDSA, chez les réparateurs automobile, les concessions de véhicules industriels (VI) ou dans les commerces de détails d'équipement automobile. Les centres de véhicules hors d'usage (CVHU) et centres de rénovation de véhicules d'occasion emploient également des magasiniers qualifiés.



Près de la moitié des magasiniers de la branche travaillent dans le commerce automobile. Ces emplois pèsent pour 4,3 % de l'ensemble des emplois dans ces établissements. Ils sont en moyenne 2,2 employés en concession (source : étude Réparateurs, GIPA, 2022).



Avec 3,2 salariés en moyenne par établissement, les centres-autos sont les établissements qui ont le plus d'employés dédiés au magasinage. En revanche chez les MRA, les réparateurs rapides et pneumaticiens, il n'y a pas systématiquement un poste de magasinier vendeur PRA dédié dans chaque établissement (source : étude Réparateurs, GIPA, 2022).

LES ACTEURS

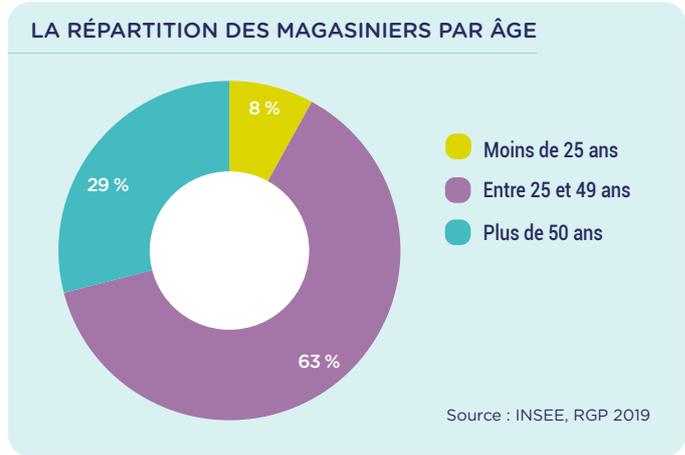
La population des magasiniers dans la branche des services de l'automobile connaît une accélération des départs à la retraite puisque la part des plus de 55 ans a doublé en 10 ans, passant de 8% en 2009 à 16% en 2019. Ainsi la moyenne d'âge de cette population atteint près de 41 ans. Seulement 8% d'entre eux ont moins de 25 ans (source : RGP 2019).

Aussi, avec près d'un magasinier sur trois qui a plus de 50 ans, les entreprises vont être confrontées à un renouvellement de la main d'œuvre pour faire face au volume important de départs à la retraite des salariés de cette activité.

Par conséquent, il sera nécessaire de développer les formations pour répondre à ces besoins. En parallèle, les entreprises devront développer leur gestion prévisionnelle des emplois et des compétences pour anticiper de potentiels difficultés de recrutement.

Les emplois restent très majoritairement masculins avec 90 % des emplois occupés par des hommes. Mais la féminisation des emplois se poursuit puisque la part des femmes a progressé de 7 % à 10 % sur les 10 dernières années (source : INSEE, RGP, 2009 et 2019).

La filière PRA a perdu près de 20 % de ses emplois en dix ans. De 15255 salariés en 2009, la filière compte désormais 12150 salariés. Au total, 3105 emplois de magasiniers ont disparu en 10 ans (source : INSEE, RGP, 2009 et 2019). Au-delà du contexte général du secteur de l'automobile, cette évolution se justifie également par l'externalisation d'une partie de l'activité dans les plateformes et, par conséquent, un déplacement d'une partie des emplois vers ces structures.



LE MARCHÉ



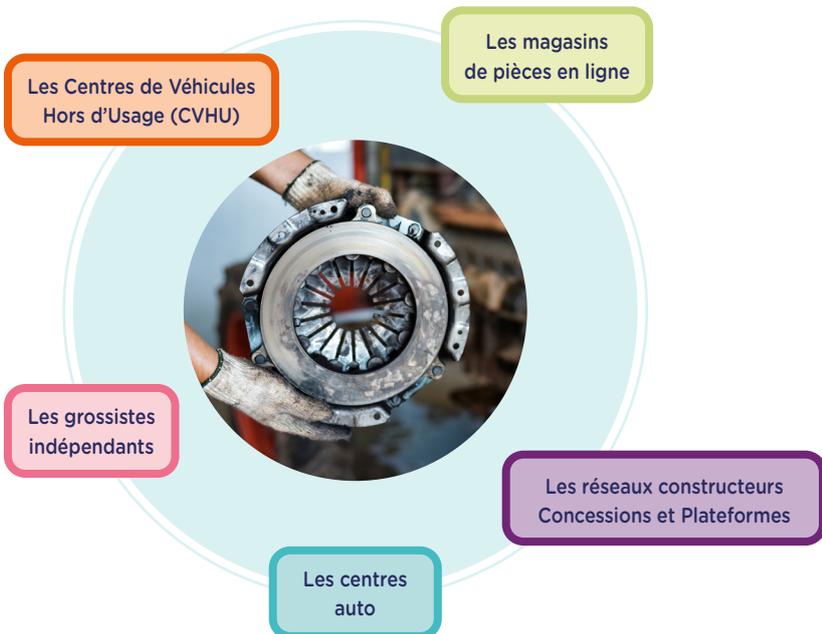
55 %

LA VENTE DE PIÈCES PÈSE POUR 55 % DU CHIFFRE D'AFFAIRES DE L'ATELIER AU SEIN DES CONCESSIONS

Source : étude Réparateurs, GIPA, 2022



QUI SONT LES ACTEURS DE LA VENTE DE PIÈCES ?



La commercialisation des pièces de rechange et accessoires : un marché concurrentiel



LIBÉRALISATION DE LA PIÈCE CAPTIVE

Les constructeurs avaient le monopole de la fabrication de certaines pièces au nom du droit à la propriété intellectuelle (le règlement Eurodesign). Mais depuis janvier 2023, le monopole sur les pièces visibles s'est restreint. Les équipementiers peuvent désormais produire et commercialiser librement tout type de pièces détachées pour le vitrage.

Concernant le marché des autres pièces (carrosserie, optiques, rétroviseurs), les équipementiers devront attendre 10 ans après l'enregistrement du modèle et du dessin de ces pièces d'origine (au lieu de 25 ans aujourd'hui) pour pouvoir les produire et les commercialiser.



LE MAGASINIER - VENDEUR PRA DANS LES CONCESSIONS AUTOMOBILES

Une partie des magasiniers-vendeurs PRA réalisent leur mission dans les plateformes, mais quasiment la moitié (49 %) des magasiniers qualifiés de la branche travaillent dans les concessions véhicules légers. Une dizaine d'années après l'évolution du modèle de distribution de pièces, quelles sont les activités et les fonctions du magasinier en concession ?

LES DIFFÉRENTES FONCTIONS ET ACTIVITÉS DES SALARIÉS D'UN SERVICE PRA EN CONCESSION



Préparation de commandes

Il s'agit des missions d'expédition et réception des marchandises, du stockage des pièces et accessoires et de l'aménagement du magasin. Si l'activité est segmentée au sein de la concession, elle peut être assurée par un préparateur de commande.

Ses missions : prendre les commandes des clients particuliers en face à face (B2C), ainsi que les commandes des clients professionnels (B2B) qu'il reçoit principalement par téléphone et mails. Il est aussi appelé « documentaliste » puisqu'il référence et commande les pièces. Il participe à la gestion de stock, vend et conseille aux clients, traite les réclamations et contribue à la promotion des produits et services de l'entreprise.

Conseiller de vente PRA



Magasinier pour l'atelier

Un poste est parfois dédié exclusivement à la gestion des pièces à destination de l'atelier de la concession. Le magasinier reçoit la demande des mécaniciens ou du responsable atelier, prépare et commande les pièces nécessaires.

Il encadre les équipes de magasiniers réparties dans les concessions du même groupe de distribution. Ses missions sont principalement de diriger et d'encadrer les équipes, définir une stratégie commerciale et d'assurer la gestion de stock. La plupart du temps, le chef d'équipe a été magasinier et a évolué professionnellement au fil des ans.

Chef d'équipe vente PRA



Vendeur itinérant

Il est commercial spécialisé dans la pièce de rechange automobile. En charge de la prospection et du suivi de la clientèle et fait la promotion des produits et des services de l'entreprise. Il ne fait pas de magasinage.

LES DIFFÉRENTES ORGANISATIONS DES SERVICES PRA EN CONCESSION

Les services PRA sont généralement encadrés par le chef d'équipe vente PRA ou après-vente de la concession, et tous ne font pas le choix de recruter un vendeur itinérant. En fonction du modèle de distribution de la marque, du nombre de réparations réalisées par l'atelier de la concession et du nombre de pièces en stock, les services PRA vont être organisés différemment.

• **Un magasinier peut réaliser l'intégralité des missions du service magasinage** : préparateur de commandes, conseiller de vente au comptoir et magasinier pour l'atelier. Certaines marques ont centralisé l'activité commercialisation aux clients professionnels dans leurs plateformes, dans ce cas le magasinier en concession consacre ses missions à la gestion des pièces pour l'atelier et les clients particuliers.

• Quand une concession gère un stock plus important de pièces et expédie les pièces à un grand nombre d'agents et MRA, plusieurs magasiniers occupent le service PRA. **Leur activité est sectorisée** et ils sont **assignés à une des missions** : préparateur de commandes, magasinier pour l'atelier, au comptoir pour les clients particuliers ou dédiés aux conseils et à la vente pour les clients professionnels.

• Dans les petites structures, un salarié peut **partager son poste** entre le magasinage des pièces et une autre activité. Chez les agents, par exemple, la personne en charge de commander les pièces et gérer leur réception peut parfois être également l'assistante administrative de l'établissement.



DES COLLABORATIONS INTERNES ET EXTERNES À LA CONCESSION

Le magasinier collabore régulièrement avec les clients, les fournisseurs et les différents services de la concession

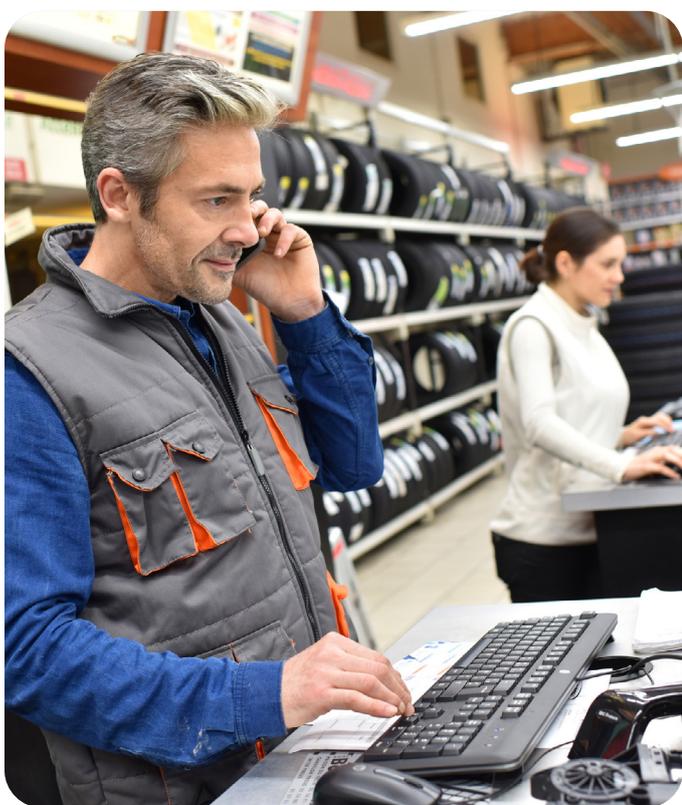


Sur le terrain, le magasinier joue un rôle pivot dans les concessions, il est en contact avec de multiples collaborateurs :

- **En interne** avec le réceptionnaire après-vente et les techniciens de la maintenance des véhicules, mais aussi avec les vendeurs automobiles.
- Et **les collaborations externes** à la concession avec les clients, les centres VHU pour s'approvisionner en pièces de réemploi, les fournisseurs de pièces et les sociétés de transports par exemple.



DEUX EXEMPLES DES MISSIONS DU MAGASINIER DANS D'AUTRES STRUCTURES : LES CENTRES AUTO ET LES CVHU



Dans les **Centres Véhicules Hors d'Usage (CVHU)**, le magasinier récupère des pièces que le démonteur va extraire du véhicule. Contrairement au magasinage des pièces neuves qui disposent d'une référence sur l'emballage dès la sortie de l'usine, en CVHU le magasinier doit être en mesure d'identifier la nature de la pièce de réemploi par lui-même. Il doit également assurer la traçabilité des pièces en étiquetant et référençant les pièces dans un logiciel de gestion du stock. Il assure aussi le conditionnement des pièces pour la vente aux clients dans le cadre de ventes au comptoir ou à travers l'expédition dans le cadre du commerce en ligne.



Le magasinier dans les centres auto réalise du conseil et de la vente de pièces pour les clients particuliers (B2C), alors que la majorité des ventes réalisées en concession sont à destination des clients professionnels (B2B). Le vendeur de pièces des services multimarques de l'après-vente automobile met en rayon les pièces et accessoires pour la vente en libre-service.

Alors que le magasinier en concession peut conseiller des pièces pour la mécanique lourde, en centre auto il manipule davantage des produits consommables, des accessoires et des pièces pour l'entretien courant. En parallèle des missions de magasinage, il réalise également des activités liées à l'accueil et prend en charge la fonction de réceptionnaire après-vente automobile.



LES COMPÉTENCES



Les compétences logistiques sont nécessaires pour les activités du préparateur de commandes et de magasinier-conseiller de ventes PRA.



Les compétences commerciales sont primordiales principalement pour les conseillers de ventes PRA et le vendeur itinérant.



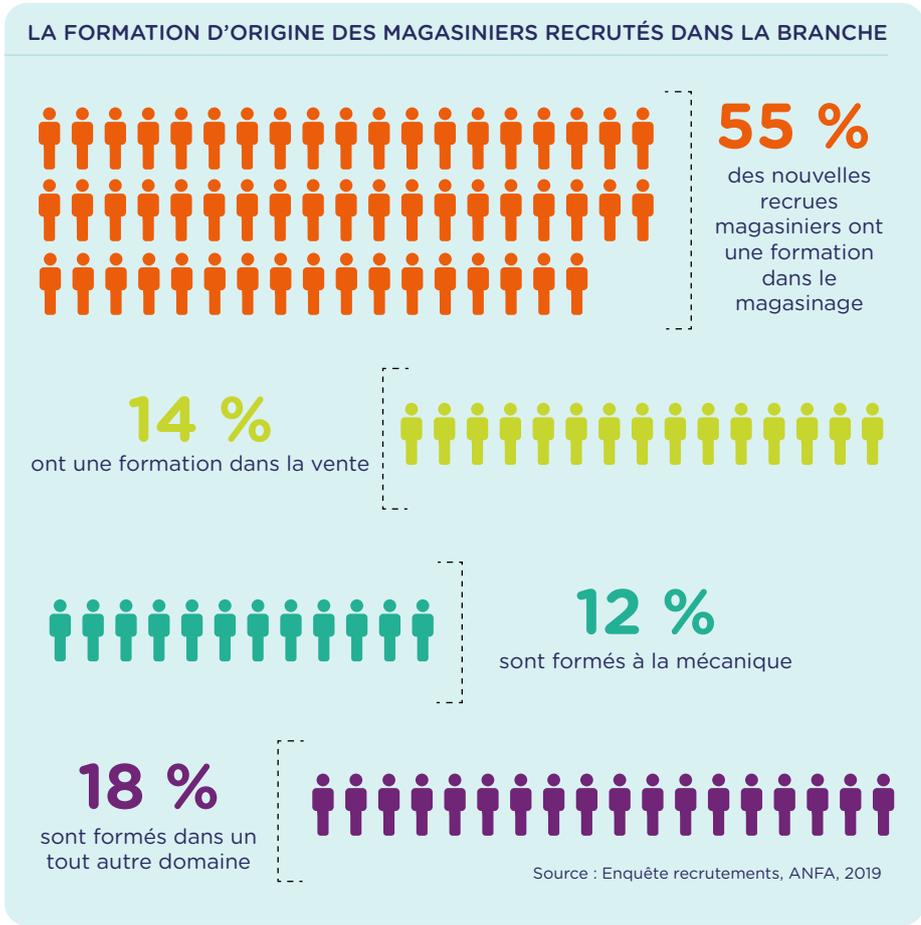
Dans ses missions de référencement de pièces sur les logiciels, le conseiller de ventes PRA tire profit **des compétences techniques** (connaissance du vocabulaire et l'ossature des véhicules) et **de bonnes compétences informatiques et bureautiques**.

LE RECRUTEMENT

Source : ENQUÊTE RECRUTEMENTS, ANFA, 2019

Même si depuis 10 ans, le nombre d'emplois a diminué compte tenu du contexte du développement des plateformes, les entreprises continuent d'embaucher des magasiniers. Lors de la dernière enquête réalisée sur les recrutements dans la branche, les magasiniers représentaient près de 2000 embauches (source : ANFA 2020).

Les recrutements se font sur des profils très variés en termes de formation et d'expérience préalable.



Des recrutements aux profils et compétences variés

Les nouvelles recrues magasiniers sont issues de domaines de formation variés. Disposant de compétences différentes, les nouveaux salariés bénéficient généralement de formations en interne lors de la prise de poste. Pour répondre aux besoins en compétences attendues, ils peuvent être formés sur les aspects techniques ou la maîtrise des logiciels par exemple pour compléter leur formation initiale.

LES EMPLOIS, LES CERTIFICATIONS ET LES FORMATIONS

CATÉGORIE	QUALIFICATION	ÉCHELON	ÉVOLUTION PROFESSIONNELLE	CERTIFICATION	VOIES D'ACCÈS
Cadres	Chef des ventes PRA	C.III.1	Gestion de pôle(s) clientèle ou d'un magasin de vente PRA	CQP Chef des ventes PRA	FC, VAE/DRE
	Adjoint au chef des ventes PRA Responsable de magasin	C.II.1		CQP Chef des ventes PRA	FC, VAE/DRE
	Cadre technique PRA	C.I.1		CQP Cadre technique PRA	FC, VAE/DRE
Agents de Maitrise	Gestionnaire PRA	23	Compétences managériales et de gestion	CQP Gestionnaire PRA	FC, VAE/DRE
	Chef d'équipe ventes PRA	20		CQP Chef d'équipe ventes PRA	FC, VAE/DRE
	Chef de secteur vente itinérante PRA	20		CQP Chef de secteur vente itinérante PRA	CP, FC, DE, POEC, VAE/DRE
Ouvriers-employés	Magasinier vendeur confirmé PRA Conseiller de vente confirmé PRA Vendeur boutique confirmé PRA	9	Montée en compétences	TFP Conseiller de vente PRA	CA, CP, FC, DE, POEC, VAE
	Vendeur itinérant PRA	9	Montée en compétences	CQP Vendeur itinérant PRA	CP, FC, DE, POEC, VAE/DRE
	Magasinier vendeur PRA Conseiller de vente PRA Vendeur boutique PRA	6	Montée en compétences	CQP Magasinier-vendeur PRA	CP, FC, DE, POEC, VAE/DRE
	Magasinier	3	Entrée dans le métier	CQP Magasinier	CP, FC, DE, POEC, VAE/DRE

ÉVOLUTIONS PROFESSIONNELLES

FC : Formation Continue ; **CA** : Contrat d'Apprentissage ; **CP** : Contrat de Professionnalisation ; **POEC** : Préparation Opérationnelle à l'Emploi Collective ; **VAE** : Validation des Acquis de l'Expérience ; **DRE** : Dispositif de Reconnaissance d'Expérience ; **DE** : Demandeurs d'Emploi ; **CQP** : Certificat de Qualification Professionnelle et **TFP** : Titre à Finalité Professionnelle



Pour répondre aux besoins spécifiques de recrutement dans la filière du magasinage, le CQP CV PRA a été enregistré au RNCP et vient d'évoluer en titre à finalité professionnelle, le rendant ainsi accessible en contrat d'apprentissage. Il est également accessible par le contrat de professionnalisation, la formation continue dont la Pro-A, aux demandeurs d'emploi et par la VAE qui permet la reconnaissance des compétences des salariés et a fortiori leur fidélisation. Avec la suppression du CAP Vendeur Magasinier en Pièces de Rechange et Équipements Automobiles, le TFP CV PRA devient la seule certification spécifique du domaine de la pièce pour exercer le métier de conseiller de vente confirmé PRA auprès d'un public de professionnels ou de particuliers. Ce métier, souvent méconnu, allie les connaissances techniques relatives aux véhicules légers, véhicules industriels ou aux motos, l'utilisation de logiciels, les techniques de communication et d'argumentation, afin de réaliser les activités de conseil, de vente et de magasinage. Il peut donc s'adresser à des jeunes ayant suivi un parcours technique ou à des salariés en reconversion.

CONSEILLER DE VENTE PIÈCES DE RECHANGE ET ACCESSOIRES (CVPRA)

Le CQP et le titre à finalité professionnelle donnent accès aux qualifications de Magasinier-Vendeur confirmé Pièce de Rechange et Accessoires (PRA), Conseiller de Vente confirmé PRA et Vendeur Boutique confirmé PRA, positionnés à l'échelon 9 de la convention collective des services de l'automobile. En 2021, 41 personnes ont obtenu le CQP ; l'intégralité préparait le CQP dans le cadre d'un contrat de professionnalisation en alternance.

Une majorité était en emploi (91%) six mois après la formation et pour l'essentiel en CDI.



CADRE TECHNIQUE PIÈCES DE RECHANGE ET ACCESSOIRES (CTPRA)

Le CQP CTPRA forme des Cadres Techniques PRA, préparant plus favorablement à une activité dans l'environnement des SMAVA en formation continue. En 2021, 46 candidats ont obtenu le CQP CTPRA, tous préparaient cette formation en formation continue.

La totalité des candidats qualifiés du CTPRA en 2021 sont restés dans l'entreprise formatrice. Ils ont accédé à une qualification supérieure grâce à l'obtention du CQP.



CAP ÉQUIPIER POLYVALENT DU COMMERCE

Depuis 2020, le CAP Vendeur-magasinier en pièces de rechange et équipements automobiles a été remplacé et rassemblé à cinq autres CAP dans un diplôme moins spécifique : le CAP équilibrier polyvalent du commerce. Parmi les inscrits de ce CAP, 269 réalisaient leur alternance dans des entreprises de la branche en 2021-2022 (source : ANFA).

EVOLUTION DES INSCRITS EN CQP DANS LA FILIÈRE PRA



UN MÉTIER VICTIME D'UN MANQUE DE NOTORIÉTÉ



Alors que des entreprises sont à la recherche d'alternants pour leur service PRA, les organismes de formation peinent à recruter des candidats aux formations de la filière. Il semble que peu de jeunes ou salariés en recherche de reconversion se dirigent vers ces professions faute de les connaître. C'est effectivement un métier qui reste relativement dans l'ombre, aux missions et activités peut être moins identifiées que pour d'autres métiers de l'automobile plus populaires. Il apparaît que ce soit davantage au fil de l'expérience professionnelle que les salariés découvrent le métier, qu'un intérêt émerge pour la filière et qu'un processus de reconversion se met en place.

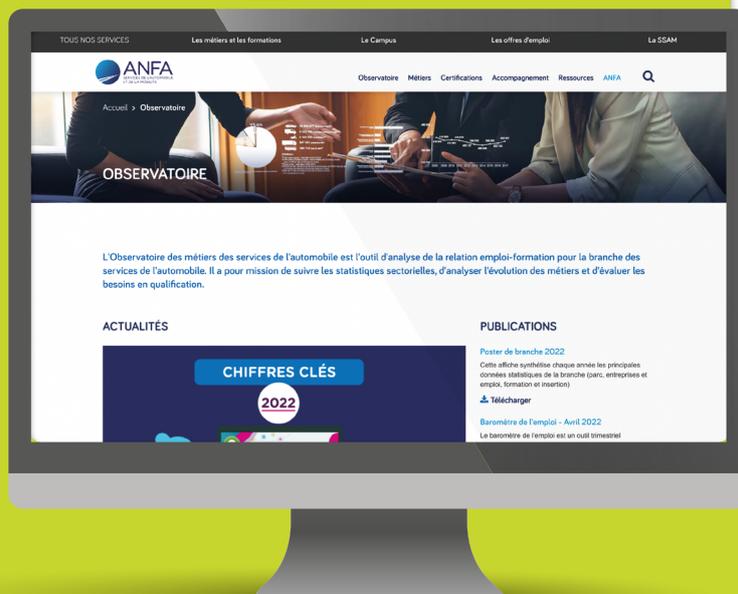
Les professionnels de la formation de la branche des services de l'automobile s'emparent du sujet pour que la phase de déploiement du nouveau titre à finalité professionnelle Conseiller de vente pièces de rechange et accessoires (CVPRA) soit l'occasion de mobiliser les organismes de formation et les entreprises en actionnant le levier du contrat d'apprentissage. La mise en place d'actions pour faire connaître les métiers de la vente de pièces automobile devient désormais une nécessité pour redynamiser la filière.

Le déploiement de la certification permettra de faire connaître le métier et d'améliorer son attractivité



DÉCOUVREZ TOUTES LES DONNÉES ET LES PUBLICATIONS DE L'OBSERVATOIRE SUR LE SITE DE L'ANFA

anfa-auto.fr/observatoire



ET DÉCOUVREZ EN VIDÉO LES DERNIÈRES ÉTUDES DE L'OBSERVATOIRE



À propos de l'ANFA

L'ANFA est chargée par la Commission Paritaire Nationale de la mise en oeuvre de dispositifs relevant de la politique nationale de formation de la branche des Services de l'Automobile. À ce titre, l'ANFA :

- anime l'Observatoire des métiers des services de l'automobile (OPMQ de branche) et apporte une expertise dans le cadre de la GPEC,
- propose une ingénierie des dispositifs de formation professionnelle,
- élabore des certifications,
- assure la promotion des métiers,
- développe l'apprentissage, notamment via les réseaux des CFA Pilotes et Associés.

Observatoire ANFA
2, rue Capella - 44470 Carquefou
Tél. : 02 44 76 21 50
observatoire@anfa-auto.fr • www.anfa-auto.fr

Directrice de la publication : Dominique Faivre-Pierret
Directrice de rédaction : Valérie Chiron
Rédaction : Claire Malié
Édition et création : Service Communication ANFA
Photo de couverture : ©Adobe Stock

