

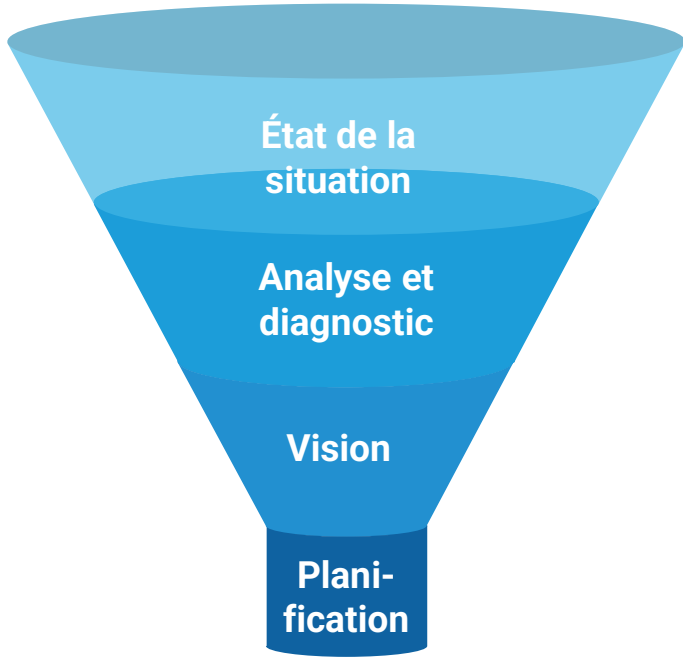
# Démarche de Planification Stratégique

# NOTRE MISSION

- Offrir des conditions de travail équitables aux travailleurs;
- Promouvoir l'image de l'industrie et favoriser la relève;
- Développer et maintenir à jour les compétences des travailleurs qualifiés;
- Favoriser une saine concurrence entre les entreprises.



# Résumé de la démarche



## Participants à la démarche

Employés CPA Québec - Lévis	Employeurs assujettis	Employés assujettis	Comité de gestion	Consultant	Autres acteurs
Enquête sur les valeurs	Enquête de satisfaction + rencontres individuelles	Enquête de satisfaction + rencontres individuelles	PESTE / Modèle d'affaires / Segments	Revue documentaire	AGA du CPCPA + Rencontres
			Résultats des enquêtes, Concurrence, SWOT	Compilation Pré - analyse	
			Propositions de valeur, Vision Enjeux	Responsable du processus	Validation
			Objectifs Stratégies Actions. Validation par C.A.	Coordination, Rapport et documents finaux	

## État de la situation:

- Enquête sur les valeurs de l'organisation



**TARDIF**  
STRATÉGIES D'AFFAIRES

# Méthodologie

- Questionnaire destiné aux employés du CPA comportant 34 variables
- Promotion du questionnaire:
  - Par courriel avec relance
- 18 répondants en ligne entre les 3 et 9 mars 2023



# Nos Valeurs



## **Ouverture au changement**

Favorisons la créativité et l'innovation



## **Collaboration**

Favorisons les relations positives basées sur la confiance et l'entraide



## **Professionalisme**

Utilisons notre expérience et nos compétences pour atteindre le meilleur



## **Intégrité**

Soyons intègres, honnêtes et justes



## **Fierté**

Soyons conscients et fiers de notre apport à la performance de l'industrie



## État de la situation:

- Enquête de satisfaction des assujettis



**TARDIF**  
STRATÉGIES D'AFFAIRES

# Méthodologie

Questionnaire comportant 36 variables

83 répondants en ligne entre les 24 et 30 juin 2023

Marge d'erreur théorique de 11%, 19 fois sur 20

Promotion du questionnaire:

- Publications Facebook

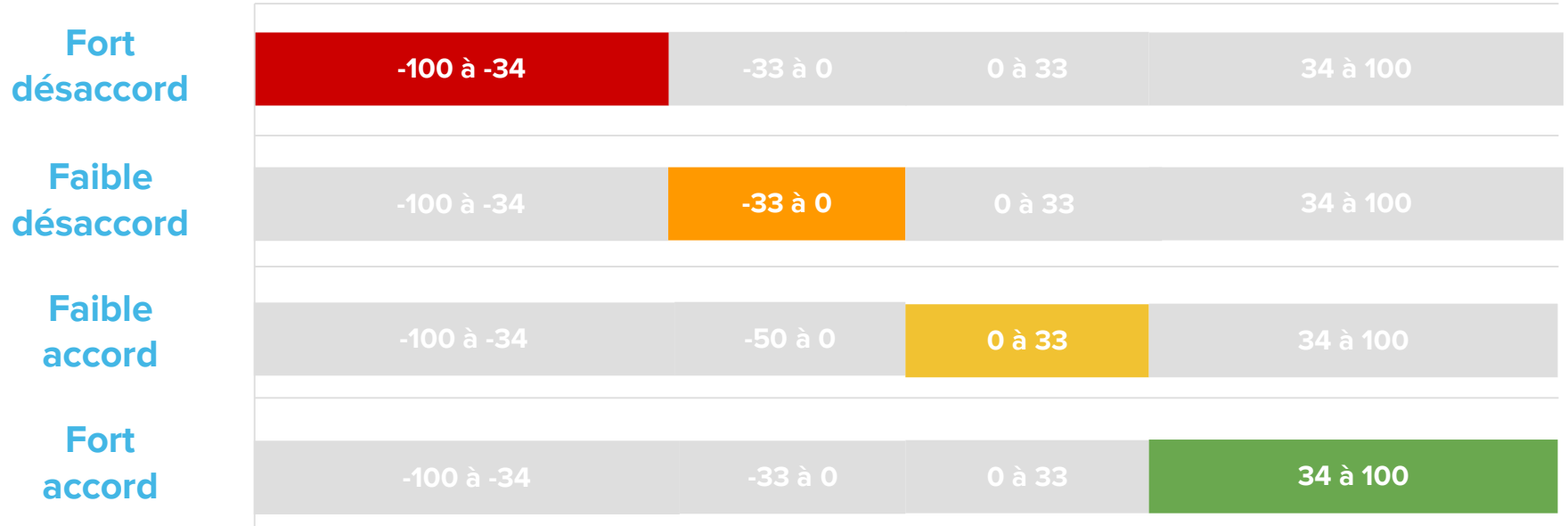
- Mailing-Client

- Tirage d'un Ipad parmi les répondants

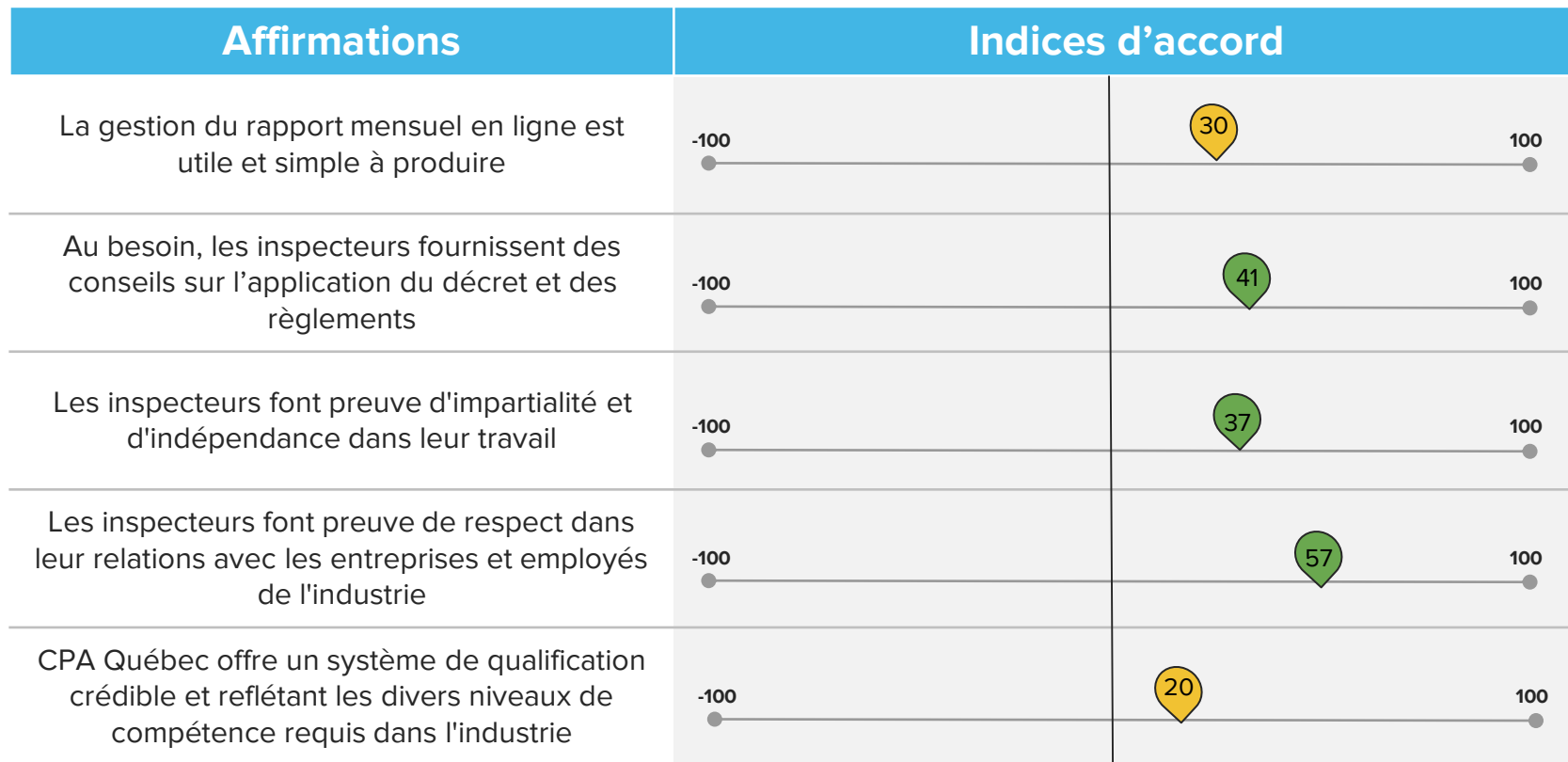




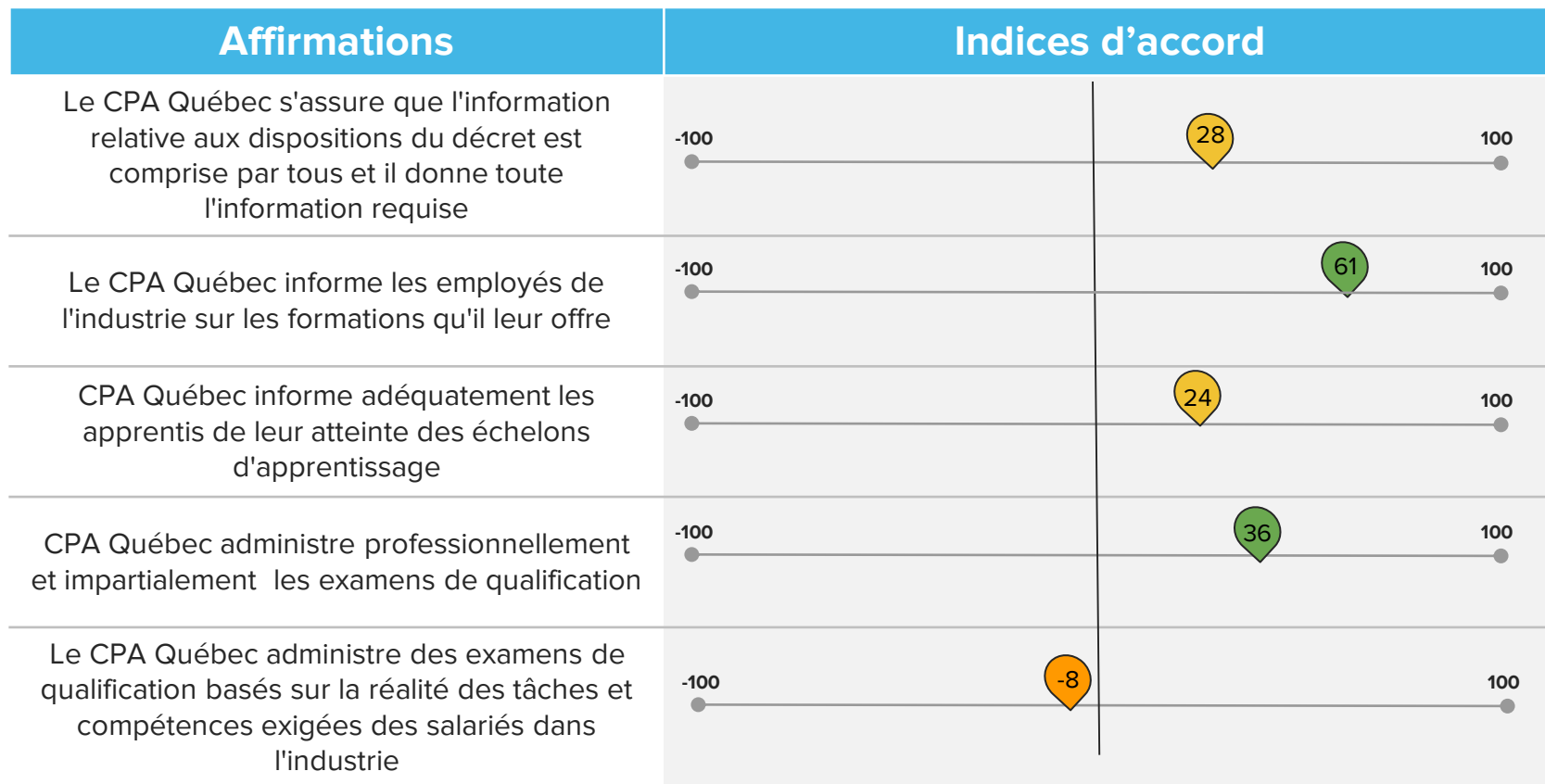
# Interprétation de l'indice d'accord



# Opinion des employeurs: Rapport, inspection et qualification



# Opinion des employés: Information



# Opinion de tous : Évaluation générale du CPA

Affirmations	Indices d'accord	
Règle générale, CPA Québec réalise bien son mandat d'observance du Décret et du Règlement de qualification professionnelle	-100	39
Règle générale, CPA Québec réussit bien à promouvoir l'image de l'industrie et favoriser la relève	-100	27
Règle générale, CPA Québec réussit bien à maintenir à jour les compétences des travailleurs qualifiés	-100	26
Règle générale, CPA Québec réussit bien à favoriser une saine concurrence entre les entreprises	-100	9
Dans son travail avec les entreprises et les employés, CPA Québec fait preuve d'impartialité et d'indépendance	-100	46

## Quelques constats:

- Le système de qualification est l'aspect le moins bien noté des employés et des employeurs.
- Les formations, cours et webinaires sont appréciés et jugés “sur la coche”
- L'indépendance et l'impartialité du CPA sont reconnus de tous
- Le CPA fait face à plusieurs enjeux de communication, notamment en ce qui a trait à la valorisation de son rôle

## État de la situation:

- Rencontres individuelles d'employés et employeurs



**TARDIF**  
STRATÉGIES D'AFFAIRES

# Méthodologie

Entretiens téléphoniques semi-dirigés

13 interlocuteurs significatifs:

- 7 Employeurs
- 6 employés

Participants retenus à partir du sondage en ligne et de listes soumises par le CPA



## Nos conclusions:

- Les employeurs comme les employés plus expérimentés ont noté une amélioration des services et du support offert aux membres ainsi qu'une volonté manifeste à initier des changements afin de mieux s'adapter aux besoins de l'industrie
- Le CPA Québec-Lévis est invité à se rapprocher de ses membres et initier des démarches pour être davantage présents sur le terrain, à revoir le processus de qualification, et enfin à mettre en place, en collaboration avec les acteurs du milieu, une stratégie visant à valoriser et promouvoir le secteur automobile afin d'améliorer son attractivité auprès des futurs employés.



## État de la situation:

- Contexte extérieur



**TARDIF**  
STRATÉGIES D'AFFAIRES

# Analyse de l'environnement de l'organisation

Facteurs externes pouvant influencer votre performance positivement ou négativement

## Politique



1. Les échelles salariales doivent être basées sur les taux moyens de l'industrie
2. Faible probabilité d'une entente provinciale de qualification.
3. Volet subvention ATE instable
4. 2035: 100% véhicules neufs 0 émission

## Économique



1. Ralentissement économique à prévoir
2. Taux d'intérêts élevés et inflation
3. Salaires augmentent rapidement dans l'industrie vs inflation et pénurie
4. Changements liés au modèle d'affaires des fabricants et concessionnaires

## Socio-démographique



1. Le nombre d'entreprises diminue, le nombre d'employés est stable.
2. Pénurie de main d'oeuvre
3. Ateliers mobiles en croissance
4. Changements démographiques vs rive-sud
5. 80% des employés du secteur n'ont pas de DEP

## Technologique



1. Changements technologiques obligent les entreprises à s'adapter et investir .. ou à mourir.
2. La cadence du changement impose de fréquentes mises à jour des équipements
3. La représentativité des multiples technologies représente un défi de formation pour le CPA

## Environmental / Éthique



1. Programme vert ex: clé verte
2. Transition énergétique vs volonté des manufacturiers
3. Transition énergétique vs disponibilité des véhicules, de l'autonomie et de la disponibilité de bornes et équipements

## Légal



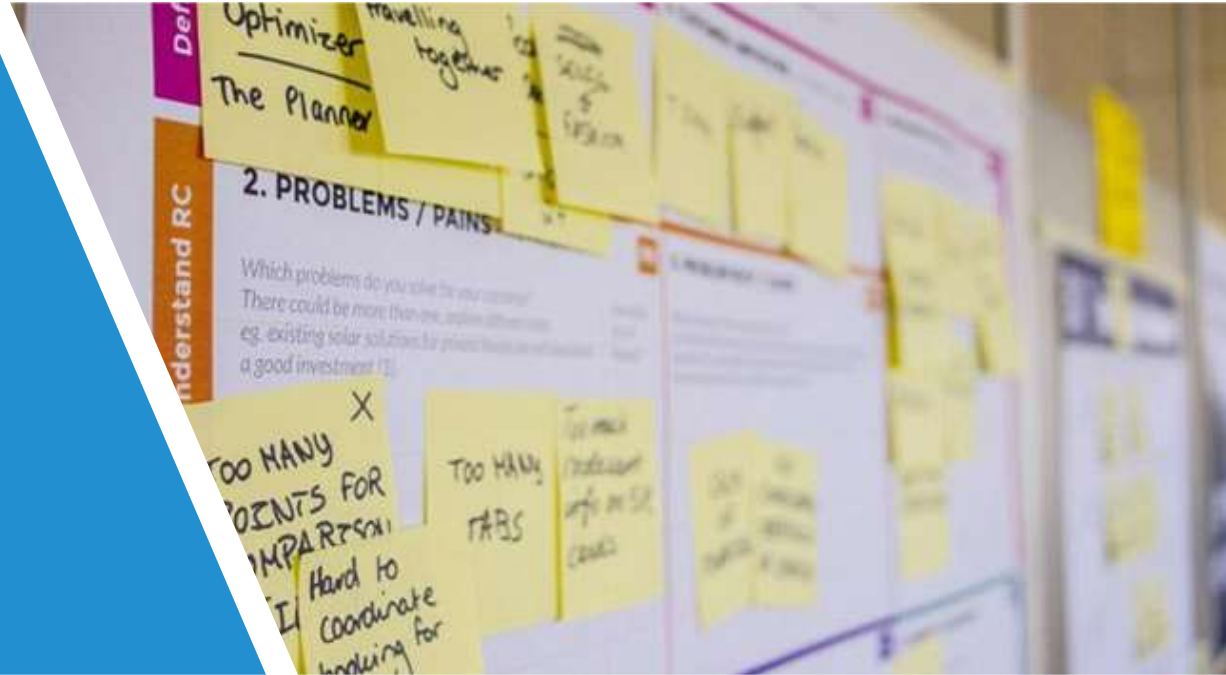
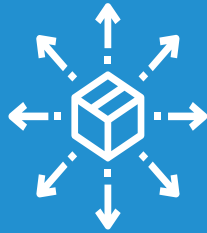
1. Droit à la réparation (accès aux données de l'ordinateur de bord)
2. Protection du travailleur face aux nouvelles technologies
3. Adaptation des lois en support à la formation pour les CPA

# Analyse et diagnostic



**TARDIF**  
STRATÉGIES D'AFFAIRES

# Propositions de valeur, vision et enjeux



**TARDIF**  
STRATÉGIES D'AFFAIRES

# Énoncé de vision:

**En 2028, le CPA Québec - Lévis sera reconnu comme l'incontournable référence en formation et qualification pour la région.**

## Concrètement:

1. Nous sommes maintenant la référence régionale en qualification et formation, autant pour les assujettis que les non assujettis.
2. Nous sommes maintenant en mesure d'attirer et supporter des ressources humaines complémentaires de qualité.
3. Nous avons maintenant la capacité d'élaborer et composer avec les défis de l'implantation rapide des nouvelles technologies dans les véhicules d'aujourd'hui.
4. Nous avons maintenant les infrastructures nécessaires pour offrir localement de la formation et un coaching en formation avancée dans la grande région élargie de la ville de Québec qui inclut maintenant Lévis et Chaudière Appalaches.
5. Nous avons maintenant un 3<sup>ième</sup> centre de formation facilement accessible à notre clientèle sur la rive-sud de Québec.
6. Nous avons amélioré nous avons ajusté nos stratégies de diffusion/marketing pour être globalement reconnus par nos pairs comme étant la référence régionale

# Nos CINQ (5) enjeux stratégiques



ENJEU 1

Pénurie de main d'oeuvre



ENJEU 2

Développement du CPA Québec - Lévis



ENJEU 3

Communication - Marketing



ENJEU 4

Qualification et Transition technologique



ENJEU 5

Inspection et amélioration de l'encadrement et de la gestion

# Mise en oeuvre



**TARDIF**  
STRATÉGIES D'AFFAIRES

# Enjeu 1: Pénurie de main d'oeuvre

## Enjeu 1

### Objectifs

Attirer davantage de jeunes, de femmes et d'immigrants



Développer un support en entreprise pour nouveaux employés



Développer un modèle d'alternance travail-étude performant



### Stratégies

- Supporter le CSMO-Auto et les CFP dans leurs stratégies d'attraction
- Diriger les demandes d'information des immigrants vers les organismes reconnus dans l'industrie

- Créer et Instaurer un programme de coaching en entreprise menant à une qualification de compagnon (immigrants)

- Supporter les CFP dans leurs efforts d'attraction de la formule en alternance
- Développer une gestion plus efficace des salaires en ATE
- Supporter le rôle des superviseurs en entreprise



# Enjeu 2: Développement du CPA Québec-Lévis

## Enjeu 2

### Objectifs

Élargir le contenu et la diffusion de notre offre de formation et qualification



Développer des projets communs de formation et qualification



### Stratégies

- Développer de nouveaux contenus
- Élaborer une stratégie de développement sur la rive sud

- Mise en place d'un comité provincial consultatif de formation
- Développement de partenariats avec autres CPA

# Enjeu 3: Communication - Marketing

## Enjeu 3

### Objectifs

Maintenir des liens plus étroits avec les assujettis



Développer une image de marque forte et un marketing efficace



### Stratégies

- Créer une stratégie plus efficace de diffusion sur les médias sociaux
- Créer une stratégie de relations personnelles avec nos assujettis

- Revoir toute l'image de marque et développer un plan marketing étoffé
- Expliquer et démystifier la raison d'être et la mission du CPA

# Enjeu 4: Qualification et Transition technologique

## Enjeu 4

### Objectifs

Supporter le CPCPA dans la mise à jour et le développement des examens et formations liées



Miser sur la qualification pour développer les assujettis dans leurs métiers



### Stratégies

- Implication de nos ressources dans les activités du CPCPA

- Sensibiliser et expliquer le concept de qualification

# Enjeu 5: Inspection et amélioration de l'encadrement et de la gestion

## Enjeu 5

### Objectifs

Améliorer les délais d'inspection régulière afin d'établir une relation crédible d'intervention en entreprise



Miser sur un meilleur support et encadrement des inspecteurs(trices)



### Stratégies

- Maintenir une équipe de 5 inspecteurs et développer une plus grande intervention en améliorant l'efficacité des procédures d'inspection et l'organisation du travail
- Revoir l'encadrement et le support de gestion des inspecteurs dans le contexte de rapprochement et de support aux entreprises

**Réalisation:**  
**Tardif, Stratégies d'Affaires**  
**Septembre 2023**

