

EMPLOYEE, EMPLOYEE DE COMMERCE CFC

Branche de formation et d'examen
construire et habiter

Ausbildungs- und Prüfungsbranche
Bauen und Wohnen

Rami di formazione e d'esame
costruire e abitare



BRANCHE

La branche construire et habiter est une association d'entreprises et d'institutions axées sur la construction et l'habitat.

Les entreprises de la branche construire et habiter offrent une multitude de produits et de services. Son environnement économique est particulièrement dynamique et varié.

La société simple **Chaîne suisse de la construction** assume la formation de base des apprentis de commerce lors des cours interentreprises obligatoires. L'association succède à la Communauté d'intérêts des associations commerciales de la construction nommée CIACC.

Les associations responsables jusqu'à aujourd'hui

- **USGBS** Union Suisse des Grossistes de la Branche Sanitaire
- **CSCB** Centrale Suisse du Commerce de Bois
- **ASC** Association Suisse du Carrelage
- **UGMES** Union des Grossistes en Matériel Electrique de la Suisse
- **ASMMC** Association Suisse des Marchands de Matériaux de Construction
- **HGC** HG Commerciale
- **ST AG** Sanitas Troesch SA
- **CRH** CRH Gétaz Holding SA

TABLE DES MATIERES

ORGANISATION DE LA BRANCHE CONSTRUIRE ET HABITER	4
PORTRAIT DE L'EMPLOYEE / EMPLOYE DE COMMERCE CFC	6
FORMATION – EXIGENCES	7
PROGRAMME CADRE DES COURS INTERENTREPRISES	8
REGIONS DES COURS INTERENTREPRISES	9
10 RAISONS DE CREER UNE BRANCHE CONSTRUIRE ET HABITER	10

Nos apprentis de commerce proviennent d'entreprises des domaines suivants :



Planification

- Bureaux d'architecture
- Bureaux d'ingénieurs
- Bureaux de planification



Travaux de rénovation et d'isolation

- Revêtements de sols, murs, étanchéité de toiture
- Sanitaire et chauffage
- Ferblanterie / Menuiserie
- Installation électrique
- Plâtrerie et peinture
- Construction métallique



Production



Commerce



Environnement

- Jardinier-paysagiste



Construction de bâtiments



Entretien / Administration

- Gérance immobilière



Travaux publics



Traitement des déchets

«Grâce aux échanges pratiqués avec mes collègues des cours interentreprises provenant de l'ensemble de la branche de la construction, je comprends mieux mon travail au sein de l'entreprise.»

PORTRAIT DE L'EMPLOYEE / EMPLOYE DE COMMERCE CFC

Les employés de commerce de la branche construire et habiter assument une fonction commerciale importante lors des activités liées aux achats et aux ventes. Ils s'engagent également dans les travaux indispensables de l'administration, de la comptabilité, de la calculation ou du personnel.

La polyvalence de l'entreprise leur garantit une activité variée durant et après la formation ainsi qu'une connaissance approfondie des méthodes de fabrication, des processus de qualité, des applications des différents produits et services pour répondre aux besoins de la clientèle.

Les employés de commerce de la branche construire et habiter connaissent bien l'industrie suisse de la construction et en suivent les tendances. Ils connaissent d'autres fournisseurs, leurs services et au besoin peuvent activer le marketing interne.

Dans le service des achats et des équipements, les employés de commerce sont en contact avec les fournisseurs et les producteurs. Dans la gestion des marchandises, du matériel ou des services, ils contrôlent les délais, tiennent à jour les données informatiques et sont ainsi en mesure d'assister les services de vente et de distribution.

Ils élaborent les offres et la documentation de vente, conseillent la clientèle, organisent les livraisons et établissent les factures. Les

employés de commerce de la branche construire et habiter sont compétents pour gérer les pièces comptables et effectuer les paiements. Ils aident au service contentieux, préparent les bases de la calculation des prix, des budgets et des opérations de bouclage comptable.

Les employés de commerce de la branche construire et habiter assument de nombreuses tâches de secrétariat, d'administration et d'organisation. Ils rédigent lettres et e-mails, tiennent le procès-verbal de séances et participent aux travaux du service des ressources humaines. De plus, ils archivent données et documents, récoltent des informations et veillent aux courriers entrant et sortant. La variété de leur activité est caractérisée par le contact permanent avec les moyens de communication et d'information modernes.

La maîtrise de langues étrangères facilite les relations avec les clients et les collègues. Les employés de commerce de la branche construire et habiter travaillent dans un environnement vivant et parfois trépidant.

Aussi, cette profession exige-t-elle de solides compétences de base axées sur le contact avec la clientèle, une faculté de savoir fixer des priorités et de saisir les interconnexions. Pour couronner le tout, de la flexibilité, une bonne maîtrise des langues alliées à une rapidité de compréhension et un sens développé de l'organisation.

«Lors du dernier cours interentreprises, je suis à même de conduire un entretien de conseil et de vente en vue de ma préparation à l'examen oral.»

FORMATION – EXIGENCES

Directives pour la formation

- Ordonnance pour la formation de l'employé / employée de commerce CFC
- Plan de formation pour employé / employée de commerce CFC
- Documentation sur la formation et les exigences de la branche construire et habiter

Durée de la formation

- 3 ans

Formation au sein de l'entreprise

- Etudier les 12 objectifs évaluateurs obligatoires et les 11 objectifs optionnels
- Application de 4 compétences méthodologiques et de 6 compétences sociales et personnelles

- Exécuter les 6 STA, situations de travail et d'apprentissage et les 2 UF, unités de formation

Exigences de la branche construire et habiter

- Goût pour les activités commerciales
- Attitude axée sur la clientèle
- Intérêt pour l'industrie de la construction
- Résistance au stress
- Facilité de compréhension
- Bonnes connaissances orales et écrites de la langue maternelle
- Indépendance et conscience professionnelle
- Sens de l'organisation / Goût pour les chiffres
- Intérêt pour les travaux informatiques
- Bonnes connaissances des langues étrangères

Formation scolaire – Conditions préalables :

	Profil B	Profil E	Profil M
Descriptions	Enseignement de base	Formation de base élargie	Maturité professionnelle
Leçons	1'800	1'800	2'160
Nombre de jours de cours par semaine	1ère année d'apprentissage: 2 2ème année d'apprentissage: 2 3ème année d'apprentissage: 1	1ère année d'apprentissage: 2 2ème année d'apprentissage: 2 3ème année d'apprentissage: 1	1ère année d'apprentissage: 2 2ème année d'apprentissage: 2 3ème année d'apprentissage: 2
Points principaux	<ul style="list-style-type: none"> • Une langue étrangère • Approfondissement en information, communication, administration 	<ul style="list-style-type: none"> • Deux langues étrangères • Approfondissement des connaissances en économie et société 	<ul style="list-style-type: none"> • Deux langues étrangères • Formation générale plus étendue dans le cadre de la maturité commerciale
Domaines d'enseignement	<ul style="list-style-type: none"> • Langue standard • Langues étrangères • Information, communication, administration 	<ul style="list-style-type: none"> • Economie et Société • Approfondissement en réseaux • Compétences transférables • Sport 	Selon le programme spécifique d'études de la maturité
Conditions préalables	Ecole accomplie avec certificat d'études ou école terminée avec des performances suffisantes dans les branches de base	Ecole accomplie avec certificat d'études, école secondaire ou échelon supérieur avec de bonnes performances dans les branches de base	Ecole accomplie avec certificat d'études, connaissances supérieures avec de très bonnes performances. Réussir l'examen d'admission à la maturité commerciale

PROGRAMME CADRE DES COURS INTERENTREPRISES

CI 1 (3 jours)

Les apprentis de la branche construire et habiter expliquent le déroulement et le contenu de leurs cours d'introduction. Au moyen d'un projet concret, ils utilisent leurs premières connaissances en matière de méthodes et de compétences sociales. Par leurs propres mots, ils expliquent la structure de l'industrie Suisse de la construction en s'aidant des différents processus en vigueur, qui permettent la transformation de marchandises ou de produits.

Remarque : Les apprentis de toutes les branches traitent les objectifs affinés dans le cadre de la classe. Il n'y a pas de formation spécifique liée aux branches.

CI 2 (3 jours)

Les apprentis de la branche construire et habiter présentent leurs premières expériences devant le groupe. Ils expliquent le marché de la construction et le marketing de leur société dans sa généralité. Ils maîtrisent la notion du marketing mix.

Remarque : Les apprentis traitent les objectifs affinés provenant partiellement des domaines spécifiques.

CI 3 (3 jours)

Les apprentis de la branche construire et habiter démontrent leurs capacités de présentation, en expliquant les généralités du marché de l'industrie de la construction et le marketing de leur propre société. Ils saisissent plus particulièrement l'importance du marketing mix. Ils sont conscients de l'imbrication de l'industrie Suisse de la construction dans l'Europe et ailleurs. Au besoin, ils présentent les documents adéquats utilisés par les sociétés d'import et d'export.

Remarque : Les apprentis traitent les objectifs affinés provenant, en grande partie, des domaines spécifiques.

CI 4 (1 jour)

Les apprentis de la branche construire et habiter appliquent leurs connaissances en gestion, produits et marketing. Avec un collègue du cours interentreprises, ils mettent au point, une journée portes-ouvertes sous une forme publicitaire. Le tandem organise une présentation selon les instructions et applique les principes du marketing mix.

Remarque : Les apprentis assimilent, soit en travail individuel soit en groupe, les objectifs affinés des différents domaines. Par exemple en tandem et de différentes entreprises de la branche. Les chefs de cours deviennent des coaches et accompagnent les apprentis avant la présentation du tandem. Préalablement, des pointages sont effectués dans l'entreprise afin d'assurer la qualité. Après la présentation, l'apprenti élabore un dossier qu'il remet au chef de cours. Le dossier n'est pas évalué mais il est publié dans le programme e-learning de la branche.

CI 5 (2 jours)

Les apprentis de la branche construire et habiter expliquent le marché de l'industrie de la construction et d'une manière générale, le marketing de leur propre entreprise. Ils tiennent plus spécialement compte des principes du marketing mix. Ils calculent prix et services et établissent des offres. Les apprentis appliquent leurs connaissances selon les processus orientés essentiellement vers la pratique.

Remarque : Le premier jour, les apprentis traitent plutôt leurs domaines spécifiques, le deuxième ils s'étendent aux autres domaines. On pratique la simulation des offres, soumissions et autres processus de vente.

CI 6 (2 jours)

Les apprentis sont maintenant prêts pour les examens finaux d'apprentissage. Ils sont en mesure de planifier et de réaliser un entretien de conseil et de vente au cours duquel ils appliqueront leurs connaissances des produits de leurs entreprises et les exigences de leur métier. La préparation aux examens se fait au moyen de simulation.

Remarque : Les deux entretiens typiques sont simulés sur la base des unités de formation 2 à l'aide de processus de travail. La conduite en est assurée par le chef de cours ainsi que par les experts de la branche. Les jeux de rôles se font en tandems. La formation s'étend à tous les domaines.

.....

«D'entrée, avec le premier cours interentreprises, je prends conscience de la chaîne de création de valeurs de mon entreprise et celle de l'industrie de la construction en général .»

.....

Régions des cours interentreprises espace :

ARGOVIE • SOLEURE
BÂLE-VILLE • BÂLE-CAMPAGNE
BERNE • FRIBOURG • VALAIS • VAUD
GRISONS • SUISSE ORIENTALE
SUISSE CENTRALE
ZURICH • SCHAFFHOUSE
SUISSE ROMANDE

Les classes se composent, au minimum de 12 et au maximum de 20 apprentis. En cas d'augmentation des effectifs, d'autres lieux de cours sont envisageables.

10 RAISONS DE CRÉER UNE BRANCHE CONSTRUIRE ET HABITER

LA CHAÎNE SUISSE DE LA CONSTRUCTION...

- Enseigne dans les cours interentreprises les objectifs détaillés des branches associant ainsi les connaissances théoriques à la pratique
- N'engage que des chefs de cours interentreprises formés
- Vise à interconnecter les acteurs de l'industrie de la construction sur une base d'économie d'entreprise
- Soutient les apprentis, les formateurs, les responsables de formation, les conseillers en formation professionnelle, les entreprises formatrices et les associations dans la formation professionnelle de base
- Organise régionalement les cours interentreprises
- Offre des cours d'information ou journées d'information aux entreprises, aux experts et à toute autre personne intéressée
- Vise à diffuser, à tous les apprentis de commerce de la construction ou de l'habitat, une formation axée sur les processus

- Offre des modules de méthodes d'enseignement et de formation axés sur la pratique
- Organise des entretiens et des jeux de rôles sous la conduite d'experts aux examens
- Est une organisation indépendante, sans but lucratif des milieux de la construction, ayant pour tâche de former d'une manière optimale les apprentis dans la gestion d'entreprise.

.....

**«Après les cinq cours
interentreprises, je sais ce
que représentent les
notions de la calculation
de produits et de services
dans ma branche.»**

.....

CONTACT

Direction

Hans-Ulrich Hunziker

Avocat
Rabbentalstrasse 87 C
3013 Berne

hans-ulrich.hunziker@baukette.ch

Responsable pour la Suisse romande

Pascal Turrian

Formateur en entreprise diplômé
Chemin du Gregnolet 29
1814 La Tour-de-Peilz

pturrian@cs-construction.ch

Responsable pour la Suisse allemande

Markus Bühlmann

Chef du projet orfo 2012 – Formateur
Schaffhauserstrasse 76
8057 Zürich

m.buehlmann@baukette.ch

Administration

Rita Riechsteiner

c/o Schweizerischer Plattenverband
Keramikweg 3
6252 Dagmersellen

r.riechsteiner@baukette.ch

15 octobre 2011