

COMITE SECTORIEL DE
MAIN-D'OEUVRE DES
PÊCHES MARITIMES

2018-
2019

Offre de formations

ADAPTEES AU SECTEUR DES
PÊCHES MARITIMES



Commission
des partenaires
du marché du travail
Québec 



Pour nous joindre :

Comité sectoriel de main-d'œuvre des pêches maritimes

185 rue de la Reine

Gaspé (Qc)

G4X 1T7

418-368-3774

formation@pechesmaritimes.org

www.pechesmaritimes.org

www.facebook.com/csmopm

Contenu

<i>FORMATIONS POUR TOUS</i>	4
Le transfert et la gestion des savoirs	4
Adapter son milieu de travail à la légalisation du cannabis	4
La conception et la mise en place d'une échelle salariale et d'une politique de conditions de travail	4
Salaire minimum à 15\$: quels impacts pour les entreprises ?	5
La gestion prévisionnelle de la main-d'œuvre.....	5
 <i>FORMATIONS POUR LA CAPTURE</i>	 6
L'informatique pour pêcheurs connectés.....	6
 <i>FORMATIONS POUR L'AQUACULTURE</i>	 7
Les normes environnementales pour les entreprises piscicoles	7
Les normes environnementales pour les entreprises maricoles	7
La gestion des boues de pisciculture	7
Les certifications ASC et BAP en aquaculture	8
 <i>FORMATIONS POUR LES USINES DE TRANSFORMATION</i>	 9
Le recrutement de travailleurs étrangers	9
Les exigences réglementaires pour exporter aux États-Unis.....	9
La négociation collective	10
Contremaître, leader au quotidien !.....	10
Supervision efficace, production efficiente	10
L'affûtage et l'aiguisage des couteaux	11
Se perfectionner comme directeur des opérations	11
Se perfectionner comme adjoint de direction	11
Formation des compagnons.....	12
L'innovation dans le développement de produits	12

FORMATIONS POUR TOUS

Le transfert et la gestion des savoirs

Cette formation fournit les outils nécessaires pour appliquer des techniques de gestion des connaissances et mettre en place les conditions de transfert de ces savoirs. Vous vous sensibiliserez aux enjeux reliés à la perte des savoirs dans l'entreprise ainsi qu'aux processus de transfert et de rétention des savoirs. Vous apprendrez à cibler et à documenter les savoirs critiques et les procédés importants, ainsi qu'à mettre en place des pratiques gagnantes pour transférer ces savoirs et les garder dans votre entreprise.

Clientèle visée : Gestionnaires d'entreprises, personnel des ressources humaines, personnel du contrôle de la qualité et employés.

Adapter son milieu de travail à la légalisation du cannabis

Cette formation aborde les enjeux légaux de l'entrée en vigueur de la loi sur le cannabis pour les entreprises. Elle présente les obligations de l'employeur et des salariés en matière de SST, de rendement et d'environnement de travail. La formation donne également des balises pour l'établissement d'une politique d'entreprise claire et pour la détermination des sanctions applicables si un employé ne se conforme pas à cette politique.

Clientèle visée : Gestionnaires d'entreprises, personnel des ressources humaines, coordonnateurs SST, représentants syndicaux et employés.

La conception et la mise en place d'une échelle salariale et d'une politique de conditions de travail

Les échelles salariales et les politiques de conditions de travail répondent à trois (3) objectifs de saine gestion en entreprise : l'attraction, le développement et la rétention de la main-d'œuvre. Cette formation propose une démarche structurée pour concevoir et mettre en place une échelle salariale ainsi qu'une politique de conditions de travail dans votre entreprise. Vous apprendrez comment évaluer les emplois au sein de votre entreprise, comment comparer les salaires et comment déterminer les classes d'emploi et les échelles salariales qui s'y rapportent. La formation présente également les règles de rédaction d'une politique de conditions de travail tout en respectant les lois en vigueur (Loi sur les normes du travail, etc.).

Clientèle visée : Gestionnaires, personnel des ressources humaines, personnel en charge de la négociation collective et de la rémunération des employés, représentants syndicaux.

Salaire minimum à 15\$: quels impacts pour les entreprises ?

Le débat sur le salaire minimum à 15 \$ est déjà bien amorcé. Des élections générales au Québec en 2018 pourraient accélérer la mise en place de cette mesure. Quels sont les impacts prévisibles pour les entreprises ? Cette formation aborde les effets appréhendés d'une hausse du salaire minimum sur l'économie. Il sera question des conséquences financières d'une hausse du salaire minimum sur les entreprises et des types de réajustements possible. La formation abordera aussi les changements à prévoir au niveau de la gestion des échelles salariales suivant une hausse du salaire minimum.

Clientèle visée : Gestionnaires, responsables des ressources humaines, personnel en charge de la négociation collective et de la rémunération des employés, représentants syndicaux.

La gestion prévisionnelle de la main-d'œuvre

Que faire lorsque la moyenne d'âge des employés augmente et que la relève n'est pas au rendez-vous ? Êtes-vous en mesure de prévoir les départs à la retraite dans votre entreprise ? Cette formation présente les étapes de la gestion prévisionnelle de la main-d'œuvre (GPMO). Vous apprendrez comment planifier les besoins futurs de l'entreprise en matière de ressources humaines. Vous découvrirez quels sont les facteurs internes et externes qui influent sur votre main-d'œuvre et vous effectuerez une réflexion stratégique sur la situation de votre entreprise. Cette formation permet également de comprendre comment identifier ses besoins prioritaires et comment dresser un plan de GPMO. Finalement, il sera aussi question de réaménagement du travail, de transfert de compétences et de stratégies pour maintenir votre personnel en poste le plus longtemps possible.

Clientèle visée : Gestionnaires, responsables des ressources humaines.

FORMATIONS POUR LA CAPTURE

L'informatique pour pêcheurs connectés

Appareils de navigation électroniques, systèmes de traçabilité informatisés, logiciels de comptabilité, courriels, demande de permis en ligne, journaux de bord électroniques : le métier de pêcheur est de plus en plus informatisé. Les ordinateurs, les téléphones intelligents et les tablettes sont maintenant des outils de travail incontournables pour les pêcheurs. Cette formation sur les compétences informatiques essentielles vous permettra de développer vos habiletés en lien avec ces appareils. Ne dépendez plus jamais d'un tiers pour faire votre demande de permis en ligne ou pour envoyer un courriel ! Au cours de cette formation, vous apprendrez à utiliser un ordinateur et un téléphone intelligent. Vous apprendrez également à naviguer sur Internet et à gérer vos mots de passe.

Clientèle visée : Tous les pêcheurs qui désirent développer leurs habiletés en informatique, peu importe l'âge et le niveau.

FORMATIONS POUR L'AQUACULTURE

Les normes environnementales pour les entreprises piscicoles

Cette formation présente les lois et les règlements relatifs aux normes environnementales pour la pisciculture. Il sera question des lois et règlements qui visent à protéger l'intégrité des poissons sauvages ainsi qu'à encadrer l'utilisation de l'eau et la préservation de la qualité de l'environnement aquatique. La formation abordera également les règlements concernant l'utilisation de médicaments vétérinaires, le contrôle des algicides et le contrôle des prédateurs. Finalement, la formation soulève les grandes lignes du Règlement sur les exploitations agricoles (REA) qui encadre le stockage et l'épandage des boues de pisciculture.

Clientèle visée : Gestionnaires et employés en pisciculture.

Les normes environnementales pour les entreprises maricoles

Cette formation présente les lois et les règlements relatifs aux normes environnementales pour la mariculture. La formation présente les lois sur la qualité de l'environnement aquatique et de l'habitat des poissons et des mollusques. Il sera aussi question des règlements visant à assurer la salubrité et l'innocuité des produits destinés à la consommation humaine.

Clientèle visée : Gestionnaires et employés en mariculture.

La gestion des boues de pisciculture

Les boues de pisciculture retirées des bassins et des étangs d'élevage sont des effluents agricoles soumis au Règlement sur les exploitations agricoles (REA). Il existe plusieurs technologies de gestion et de traitement des effluents piscicoles qui permettent de se conformer à la réglementation en vigueur. Cette formation présente quelques-unes de ces technologies en lien avec les exigences du REA en matière de stockage et d'épandage. Il sera également question de la dynamique du phosphore en pisciculture et des stratégies de réduction du phosphore : réduction à la source et réduction dans les boues.

Clientèle visée : Gestionnaires et employés en pisciculture.

Les certifications ASC et BAP en aquaculture

Cette formation permet de comprendre les exigences de deux certifications distinctes en aquaculture : la certification *Aquaculture Stewardship Council* (ASC) et la certification *Best Aquaculture Practices* (BAP). La formation permet d'explorer la portée des normes ainsi que les étapes à franchir pour obtenir l'une ou l'autre de ces certifications. Il sera question des audits de certification et des points sur lesquels vous serez évalués au cours de ces audits : environnement, responsabilité sociale, bien-être animal, sécurité alimentaire et traçabilité.

Clientèle visée : Gestionnaires et employés en aquaculture.

FORMATIONS POUR LES USINES DE TRANSFORMATION

Le recrutement de travailleurs étrangers

Cette formation est conçue pour vous outiller dans tous les aspects de votre démarche de recrutement de travailleurs étrangers. La formation couvre notamment les critères du programme gouvernemental, les obligations de l'employeur, les coûts, les délais, vos responsabilités en matière d'intégration des employés, les mesures d'audit et fiscales et beaucoup d'autres volets.

Clientèle visée : Propriétaires ou gestionnaires d'entreprises qui font face à une rareté de main-d'œuvre et/ou qui sont intéressés par le recrutement de travailleurs étrangers, personnel responsable des ressources humaines et de l'embauche des travailleurs étrangers temporaires.

Les exigences réglementaires pour exporter aux États-Unis

Cette formation couvre l'ensemble des exigences réglementaires à rencontrer en vue d'exporter vos produits aux États-Unis. Il sera question des exigences de l'ACIA (enregistrement des établissements, demande de certification aux fins d'exportation et inspections), des exigences de l'USDA et des exigences de la FDA à l'importation (trouver un agent et s'enregistrer à la FDA). La formation comprend la présentation de la réglementation concernant l'étiquetage, l'inscription du pays d'origine, le contenu obligatoire et la déclaration des allergènes. Vous apprendrez également comment rencontrer les exigences du service des douanes et déterminer le code SH qui se rapporte à vos produits. Il sera finalement question des exigences documentaires à satisfaire au moment de l'exportation.

Clientèle visée : Gestionnaires, personnel en charge des ventes, de la logistique, de l'expédition, du contrôle de la qualité et de l'étiquetage.

La négociation collective

Cette formation permet de mieux vous préparer à la négociation d'une convention collective, que vous soyez employeur ou représentant de la partie syndicale. La formation présente des moyens de faire évoluer la négociation tout en réduisant les affrontements au maximum, dans le but d'en arriver plus facilement à une entente. Vous découvrirez des stratégies de négociation ainsi que vos options en cas de conflit. Finalement, il sera question du contenu habituel d'une convention collective ainsi que des tendances actuelles en matière de demandes syndicales et patronales.

Clientèle visée : Gestionnaires, personnel des ressources humaines, représentants syndicaux.

Contremaître, leader au quotidien !

Cette formation répond au besoin des contremaîtres de développer des outils pour améliorer la gestion quotidienne de leur équipe de travail. Il s'agit d'une formation axée sur les ressources humaines qui permet aux contremaîtres, aux superviseurs et aux chefs d'équipe de se situer dans leur rôle et d'apprendre à communiquer de façon à mieux mobiliser leur équipe. La gestion de conflits, la résolution de problèmes et la gestion du changement sont également au programme de cette formation. Offerte pour la première fois à l'hiver 2018, cette formation a suscité l'enthousiasme des participants et a su répondre aux attentes des entreprises.

Clientèle visée : Contremaîtres, superviseurs et chefs d'équipe.

Supervision efficace, production efficiente

Cette formation constitue le niveau 2 de notre programme de formation pour les contremaîtres. Elle permet de maîtriser les concepts importants en supervision et de comprendre comment mettre en place des changements dans une équipe. Il sera question des moyens à employer au quotidien pour améliorer la productivité et diriger efficacement sur le plancher. Les bases de l'amélioration continue et de la gestion du temps seront également abordées.

Clientèle visée : Contremaîtres, superviseurs et chefs d'équipe.

L'affûtage et l'aiguisage des couteaux

Les couteaux mal affilés sont réputés être l'une des causes des lésions musculo-squelettiques qui affectent les employés du secteur de la transformation des viandes, de la volaille et du poisson. En effet, un couteau peu tranchant nécessite l'utilisation d'une plus grande force physique et l'exécution d'un plus grand nombre de gestes, ce qui entraîne une certaine tension à la longue et l'apparition de symptômes douloureux (Massé, 2001). Cette formation décrit les principales caractéristiques d'un couteau et d'un fusil à aiguiser et explique en détail la technique d'affilage. Il s'agit d'une formation qui se déroule en usine, où des experts viendront faire le diagnostic de votre milieu de travail et montrer des techniques d'affilage aux employés. Du suivi sera également accordé pour s'assurer de la bonne maîtrise des techniques.

Clientèle visée : Employés attitrés au filetage; compagnons ayant à former des apprentis et apprentis travailleurs.

Se perfectionner comme directeur des opérations

Cette formation aborde les rôles et les responsabilités du directeur des opérations. Vous apprendrez à décliner la stratégie commerciale de l'entreprise au niveau des opérations et à définir les missions de chaque service. Vous découvrirez comment gérer la productivité des différents secteurs de l'entreprise et en améliorer les performances globales : qualité des produits, gestion des coûts, gestion des goulots d'étranglement, satisfaction des clients. Finalement, vous apprendrez à mettre en place et à appliquer des procédures opérationnelles, et vous développerez votre capacité à soutenir, à assister et à conseiller la direction générale.

Clientèle visée : Directeurs d'usine, VP aux opérations, directeurs des opérations, directeurs de département et gestionnaires de production.

Se perfectionner comme adjoint de direction

Cette formation aborde le rôle et les fonctions de l'adjoint de direction. Vous apprendrez à gérer votre travail et votre temps, à formuler des messages convaincants à l'oral et à l'écrit et à appuyer efficacement la direction. Vous développerez également certaines compétences techniques sur les principaux outils de réunion, la gestion des médias sociaux de votre entreprise et le logiciel de messagerie Outlook.

Clientèle visée : Adjoint administratifs, adjoints de direction, représentants aux ventes, secrétaires.

Formation des compagnons

Le compagnonnage est une voie privilégiée pour accroître la reconnaissance professionnelle des travailleurs et maximiser le potentiel de transfert des connaissances lors du PAMT. Les impacts positifs du PAMT sont augmentés lorsque le futur compagnon a reçu une formation de base destinée à le préparer dans son rôle. Aussi, la formation des compagnons vise à enrichir la pratique de formation du compagnon. Cette formation reprend les compétences de la norme, soit l'analyse des besoins d'apprentissage, la planification des activités d'apprentissage, la transmission de compétences, le suivi des progrès de l'apprenti, l'évaluation des compétences et la capacité d'interagir en milieu de travail.

Clientèle visée : Employés appelés à agir comme compagnons pour le PAMT de préposé ou préposée à la transformation de produits marins ou pour le PAMT de contrôleur ou contrôleur de la qualité en usine de produits aquatiques.

L'innovation dans le développement de produits

Cette formation présente les enjeux et les pratiques gagnantes en innovation. Vous apprendrez comment être stratégique dans le choix de vos projets d'innovation. La formation explique le processus du développement de produits et fournit des outils concrets de gestion de projets en innovation. Surtout, elle présente des techniques à observer pour garder les besoins de votre clientèle au cœur de vos démarches de développement de produits.

Clientèle visée : Personnel attiré à la R&D et au développement de produits.