

# Préparer et mener une réunion d'information collective

Merci de lire attentivement cette page avant de passer à la suite des activités.

Les réunions d'information collective ou RIC sont nombreuses dans le métier de CIP. Quelle réalité se cache derrière ce terme ? Qu'est ce qu'une RIC ? A quoi sert-elle ? Quel est votre rôle ? Comment préparer une RIC ? Comment mener une RIC ? Comment l'évaluer ?

Répondre à toutes ces **questions** est l'objectif de notre atelier

## **Quelle réalité se cache derrière ce terme ?**

Accueillir collectivement le public de vos actions d'insertion est une démarche de bon sens, en effet, chaque heure de travail que vous passez à un coût pour votre employeur, on organise généralement des RIC pour repérer du public ce qui veut dire que ce public n'est pas encore inscrit dans vos actions et qu'il ne génère pas de financement. La réalité d'une RIC est purement pragmatique, présenter un dispositif à 15 personnes en même temps divise par 15 le temps passé à le présenter individuellement à 15 personnes, ce qui divise aussi le coût par 15. Mais ce temps passé doit servir à quelque chose, une RIC doit vous amener des inscriptions, c'est pourquoi il ne faut pas la prendre à la légère.

## **Qu'est ce qu'une RIC et à quoi sert-elle ?**

Une réunion d'information collective. En général, une présentation collective de la prestation d'accompagnement que vous proposez. Mais ce n'est pas uniquement ça, la RIC permet aussi :

- De créer des temps d'échanges et de questionnement avec les participants
- D'évaluer l'adaptation de votre prestation à la demande des usagers et à leurs besoins
- D'échanger avec vos partenaires, en effet, les financeurs et prescripteurs peuvent être présents sur des RIC
- De valoriser votre structure

## **Quel est votre rôle ?**

En tant que CIP, vous êtes amené à organiser, animer, planifier des RIC, l'évolution des métiers et des structures fait que dans la réalité, il n'y a plus que très peu de responsables ou coordinateurs qui assurent cette mission, elle est de plus en plus dévolue aux opérationnels. L'enjeu est important, il s'agit de "remplir" vos prestations et d'assurer la rentabilité de votre poste. Une RIC est une véritable démarche de communication commerciale, même si le mot "commercial" peut faire hurler dans ce métier.

- Planifier des RIC : quand le faire ? La réponse à cette question est très dépendante des

prestations, de leurs financeurs, prescripteurs, la fréquence des RIC peut avoir été définie dans la réponse à l'appel à projet ou appel d'offres, elle peut même avoir été imposée par le financeur dans le cahier des charges, c'est une information que vous devez avoir.

La planification des RIC est aussi une affaire d'échange avec vos partenaires prescripteurs puisque ce sont eux qui vont orienter le public sur la RIC. Quand vous le pouvez, privilégiez la concertation et l'anticipation pour laisser du temps au prescripteur, rien de pire qu'une RIC avec 3 participants.

- Organiser une RIC : Vous l'avez compris, organiser une RIC ne consiste pas uniquement à en planifier la date, ce n'est pas seulement la RIC que vous devez organiser, mais sa réussite, pour cela vous devez vous préparer, notamment en termes de :

- Conditions d'accueil
- Présentation de la prestation
- Réponses aux questions
- Retour aux prescripteurs

- Animer une RIC : Savez-vous d'où vient le mot "animer" ? Du latin "Anima" qui veut dire "souffle" ou "vie". Vous allez donc mettre de la vie dans votre présentation et cela se prépare, se conçoit, comme n'importe quel atelier collectif.

### **Comment préparer une RIC ?**

- **L'organisation matérielle** : date, lieu, conditions d'accueil, présence des prescripteurs, voire des financeurs, invitations du public (par vous sur une liste fournie par les prescripteurs, ou par les prescripteurs eux-mêmes), fourniture d'un plan d'accès, d'un numéro de téléphone pour permettre aux invités de vous contacter en cas de problème, documentation à remettre... Ne laissez rien de rien au hasard. Et quand vous pouvez prévoir un petit café d'accueil, c'est toujours un petit plus, mais rien d'obligatoire, ce n'est d'ailleurs pas toujours possible.

- **Votre présentation** : Une RIC dure entre 1 et 2 heures, vous avez donc peu de temps pour convaincre, vous devez impérativement maîtriser votre proposition pour la transmettre efficacement. Les demandeurs d'emploi que vous accompagnez sont occupés, vous devez garder à l'esprit qu'ils doivent ressortir de la RIC en ayant compris que votre proposition est de nature à les aider. Oui, c'est bien un acte commercial, préparez le comme tel. Si vous utilisez un diaporama ou un autre support visuel projeté, veillez bien à ce qu'il soit clair, concis et qu'il accompagne votre parole.

Une trame idéale de présentation d'une prestation en RIC est la méthode 4mat qui consiste à présenter la prestation de la manière suivante :

- Pourquoi (à quels besoins répond la prestation)
- Quoi (Quelle est la prestation proposée, durée contenu, résultats attendus...)
- Comment (Quelle méthode employez vous)

- Et si en plus...(il s'agit là de mentionner la plus-value qu'apporte la prestation aux parcours des demandeurs)

Les demandeurs, ou plutôt chercheurs d'emploi que vous accompagnerez sont attentifs à l'intérêt concret de votre prestation, parlez leur donc de vos résultats en termes de placement et de suite de parcours.

N'hésitez pas à rédiger un scénario de votre présentation

### **Comment mener une RIC ?**

D'une certaine manière, comme un atelier classique, *en l'animant*

- Vous êtes les ambassadeurs de vos structures et de vos prestations. Avez-vous déjà assisté à une présentation par un professionnel blasé qui ne croyait pas vraiment à son dispositif ? N'est ce pas le meilleur moyen de faire partir les invités en courant ? Vous devez faire vivre votre présentation et montrer que vous y croyez, c'est un des avantages à ce que les RIC soient menées par les conseillers eux-mêmes.

- Alternier vos temps de présentation avec des temps de questionnement par les participants, mais sans oublier de cadrer ces temps de questionnement, vous pouvez par exemple vous interrompre et dire "je réponds à 3 questions". Cette alternance permet de rendre la présentation dynamique.

### **Comment l'évaluer ?**

L'évaluation va d'abord dépendre de vos objectifs de départ, elle se base donc souvent sur le nombre de candidats ayant adhéré à votre prestation à l'issue de la RIC.

Le nombre de présents est aussi un critère d'évaluation.

L'évaluation de la RIC est aussi l'évaluation de votre prestation, c'est donc une analyse de pratique.