

## LA COMPÉTENCE

La compétence passe par la défense de notre diplôme qu'il faut réformer et adapter aux besoins de l'économie d'aujourd'hui. Il est impensable qu'à l'heure actuelle le DEC ne prévoie pas de modules de formation aux méthodes marketing, commerciales ou ne propose pas la pratique d'une langue étrangère. Sans nous enterrer dans un numéris clausus qui serait contraire aux attentes du marché et de notre philosophie, **le DEC doit prendre de l'ampleur, de la valeur, voire même être reconnu comme un diplôme de niveau BAC+8.**

Parallèlement, nous devons favoriser l'accès à nos cabinets à des profils intermédiaires en capitalisant sur les formations courtes et l'alternance. Nos cabinets ont besoins de profils de plus en plus variés, agiles et adaptés aux besoins de nos clients. Pour cela, l'Ordre doit engager de grandes campagnes de sensibilisation, d'attractivité, développer Hubemploi pour qu'il ne soit plus un frein au recrutement.

Nous devons également éduquer les cabinets de recrutement pour qu'ils cessent certaines pratiques agressives et restent des partenaires de notre croissance. Nous ne pouvons plus tolérer qu'un collaborateur recruté soit démarché par ces cabinets peu de temps après son placement. RECIT sera intransigeant sur le respect d'une charte de bonne conduite signée par ces partenaires RH et saura refuser l'accès au Congrès à ceux qui ne respectent pas la règle.

La compétence est aussi une affaire de notre quotidien pour nous et nos collaborateurs.

Nous bénéficions, au sein de notre profession, d'instituts de formation professionnelle régionaux les plus performants et les plus adaptables des professions libérales. Il nous appartient de nous appuyer sur ces vecteurs de compétences et de savoir-faire pour accompagner nos cabinets vers de nouveaux marchés.

A ce titre, RECIT entend développer les relations avec les OPCO comme avec notre tutelle : avec conviction et fermeté.

