

Avenant n°81 du 16 février 2021
à la Convention Collective
Nationale du Golf du 13 Juillet 1998

Préambule :

Le présent accord modifie l'avenant n°80 du 2 octobre 2020 relatif au contrat de professionnalisation et à la reconversion ou la promotion par l'alternance dite Pro-A en complétant l'annexe dudit avenant listant les certifications professionnelles éligibles à la Pro-A tel que prévu par l'article L. 6324-3 du code du travail.

Il vient préciser les critères de forte mutation de l'activité et de risque d'obsolescence des compétences permettant d'établir cette liste.

Cette liste comprend des titres professionnels, des diplômes d'État et des certifications enregistrées au RNCP de niveau 3 à 6.

Elle couvre :

Des domaines en forte évolution professionnelle par l'exigence de mises à jour des pratiques et des compétences demandées aux salariés liée à l'évolution de la pratique golfique.

Des domaines en fortes mutations, par l'intégration du digital et du multimédia tant pour les enseignants qui doivent adapter leur pédagogie que pour les personnels d'accueil et les responsables commerciaux qui doivent utiliser ces nouvelles technologies dans leurs relations avec la clientèle.

Des domaines dans lesquels la branche a besoin que les salariés renforcent ou fassent évoluer leurs pratiques ou leurs compétences au regard des nouvelles réglementations en matière de protection de l'environnement et de transition écologique qui impactent plus particulièrement les métiers de l'entretien de terrains de golf.

Article 1

L'annexe 1 de l'avenant n°80 est modifié comme suit :

Liste des certifications professionnelles éligibles

L'enquête métier réalisée par l'Observatoire des métiers du golf en 2019 a identifié les besoins de formation exposés ci-après - *Source : Enquête réalisée par Actéhis et Opal avec l'expertise technique et financière d'Uniformation et de l'Afdas pour l'Observatoire des métiers du Golf (2019).*

Le secteur du golf profite de la démocratisation de ce sport (78 %, cette estimation montant à 90 % pour les structures appartenant à une chaîne) et de l'évolution de la fréquentation touristique (66 %). Selon l'étude EY « Un coup à jouer » de 2018, le nombre de pratiquants est passé de 600 000 à 800 000 entre 2007 et 2017 grâce à l'évolution d'une image de sport d'élite à sport loisir.

À l'inverse, la baisse des dépenses des ménages pour les activités sportives (41 %) et l'actualité internationale (38 %) impactent négativement l'activité des golfs.

Nouvelles exigences en compétences liées à l'évolution de la pratique golfique

La pratique sportive évolue avec une recherche plus importante de flexibilité, de rapidité de jeu et de qualité de prestation.

Le changement des formes de pratique sportive est perçu comme un facteur de risque pour 23 % des structures.

Le changement des formes de pratique sportive constitue néanmoins un levier de croissance pour 55 % des structures (69 % pour celles appartenant à une chaîne) en donnant l'opportunité de diversifier et d'augmenter la clientèle grâce à la création de nouveaux équipements ou de nouvelles offres de pratique (abonnements, promotions, jeu sans réservation, accès à volonté, signature d'accords avec des écoles d'enseignement supérieur, forfaits touristiques).

Les nouveaux produits d'enseignement intègrent désormais les nouvelles technologies (vidéo, outils d'analyse des trajectoires, plaques de force ...) et conduisent à faire évoluer les méthodes pédagogiques.

De nouvelles compétences en accueil, services, commercialisation

Des compétences voient leur niveau augmenter et se diversifier (accueil, vente, enseignement ...) et de nouveaux métiers peuvent émerger, notamment en lien avec la communication digitale (chargé de communication Web, webdesigner, community manager).

- Les profils recherchés évoluent : pour les métiers de l'accueil, préférence pour une qualification commerciale plutôt que touristique ; pour les métiers de l'enseignement, préférence pour des professionnels ayant des bonnes compétences relationnelles, plutôt que pour des golfeurs ayant de bons résultats et une bonne connaissance du golf.

- Polyvalence : exigence de transversalité des missions (passage de l'accueil à la restauration en passant par la gestion sportive).
- Langues étrangères.
- Service client : compréhension du client, capacité à offrir un produit de qualité répondant aux attentes de la clientèle tout en s'adaptant aux nouvelles règles environnementales et aux nouvelles technologies.
- Vente : techniques commerciales spécialisées dans le domaine du golf, techniques de vente en BtoC (pour les chargés d'accueil et les enseignants).
- Gestion de projet.

Commerce

- RNCP 34031 - BTS Management commercial opérationnel (ancien Management des unités commerciales) (niveau 5)
- RNCP 14892 - BTS Tourisme (niveau 5)
- RNCP 31501 - Master marketing, vente (fiche nationale) (niveau 7)
- RNCP 13596 - Responsable de développement commercial (niveau 6)
- RNCP 26187 – Responsable de développement de l'unité commerciale (niveau 6)
- RNCP23932 - Vendeur conseiller commercial (niveau 4)

Pratique sportive

- RNCP 28573 BP JEPS éducateur sportif mention golf (niveau 4)
- RNCP 4863 DEJEPS perfectionnement sportif mention golf (niveau 5)
- RNCP 4911 - DES JEPS performance sportive mention golf (niveau 6)

Accueil et services

- RNCP 31047 - TP - Chargé d'accueil touristique et de loisirs (niveau 4)
- RNCP 12802 - BAC PRO - Commercialisation et services en restauration (niveau 4)
- RNCP 31096 - CAP - Commercialisation et services hôtel-café-restaurant – (niveau 3)

Restauration

- RNCP 26650 - CAP - Cuisine (niveau 3)
- RNCP 23592 - BP - Arts de la cuisine (niveau 4)
- RNCP 12508 - BAC PRO - Cuisine – (niveau 4)
- RNCP 6981 - MC5 - Cuisinier en desserts de restaurant – (niveau 3)

Management, gestion de structure

- RNCP 25556 - Manager(euse) des organisations sportives (niveau 7)
- RNCP 23671 - Responsable en gestion et développement d'entreprise (niveau 6)
- RNCP 1064 - BTS - Hôtellerie restauration option A : mercatique et gestion hôtelière (niveau 5)
- RNCP 32360 - BTS - Gestion de la PME (niveau 5)

Nouvelles exigences en compétences liées aux enjeux numériques

Le numérique impacte en premier lieu la relation avec les clients (87,7 %) en accentuant les exigences en matière de communication, notamment par le biais des réseaux sociaux ou de lettres d'information, et en revisitant les modes de réservation (plateforme en ligne).

Le numérique s'intègre également dans la pratique golfique avec le développement des pratiques connectés ou de la réalité virtuelle même si l'usage de cette dernière reste encore très confidentiel.

En second lieu, ce sont les modes de gestion interne (53,1 %) qui seront revus pour une meilleure efficacité. Par exemple, le yield pricing permet d'accroître la fréquentation des golfs sur les périodes creuses grâce à une analyse prévisionnelle.

- Communication digitale : e-marketing, stratégie de communication digitale, gestion des réseaux sociaux, community management.
- Marketing digital : référencement, Adwords, vente dématérialisée, gestion d'un fichier client
- Outils de gestion : Excel, gestion administrative et comptable.

Digitalisation

- RNCP 34030 - BTS – Négociation et digitalisation de la relation client (niveau 5)
- RNCP 31678 - TP - Concepteur développeur d'applications (niveau 6)
- RNCP 7481 – BTS Communication (niveau 5)
- RNCP 20524 - Chef(fe) de projet multimédia (niveau 6)
- RNCP 16959 - Expert(e) en stratégie digitale (niveau 7)
- RNCP 13595 – Développeur web (niveau 5)

Besoins d'adaptation des compétences liées à la prise en compte des enjeux environnementaux

Depuis plus d'une décennie, la réduction de l'impact environnemental des golfs devient un enjeu majeur, dans la lignée des objectifs fixés par les pouvoirs publics locaux et nationaux au travers des chartes signées en 2006 et 2010 (gestion raisonnée de l'eau, limitation de l'utilisation de produits phytopharmaceutiques, création de réserves de biodiversité).

La majorité des structures (51 %, ce chiffre montant à 59,5 % pour les associations) anticipe la nécessité de développer les compétences de leurs salariés.

- Nouvelles pratiques agronomiques : fondamentaux de l'agronomie, utilisation des auxiliaires ou des biostimulants, traitements préventifs, techniques d'arrosage, opérations spécifiques d'entretien, méthodes culturales, lutte prophylactique.
- Réglementation environnementale.
- Numérique : robotique et pilotage informatique de l'arrosage
- Gestion environnementale : réduction de la consommation d'énergie et d'eau, gestion des déchets, préservation de la biodiversité.

- RNCP 2278 - Certificat de spécialisation de jardinier de golf et entretien des sols sportifs engazonnés (niveau 3)
- RNCP 17223 - Certification Intendant de terrain de golf (niveau 6)
- RNCP 24928 - CAPA jardinier paysagiste (niveau 3)
- RNCP 31691 - BAC PRO aménagements paysagers (niveau 4)

RL UP ST
fg UB

- RNCP 14864 - BP aménagements paysagers (niveau 4)
- RNCP 17218 - BTSA aménagements Paysagers (niveau 5)
- RNCP 14853 - BP agroéquipement conduite et maintenance des matériels (niveau 4)
- RNCP 2258 - Certificat de spécialisation option arrosage intégré (niveau 4)
- RNCP 3857 - Certificat de spécialisation maintenance des terrains de sport et de loisirs (niveau 4)

Article 2

Cet avenant s'applique à l'ensemble des entreprises entrant dans le champ d'application de la convention collective nationale du golf. Compte tenu du fait que ces entreprises sont majoritairement des entreprises de moins de 50 salariés et du thème de la négociation, il ne nécessite pas d'adaptations spécifiques ou la mise en place d'un accord type par la branche pour les entreprises de moins de 50 salariés telles que mentionnées à l'article L. 2232-10-1 du code du travail.






Article 3

Le présent avenant est conclu pour une durée indéterminée. Il fera l'objet d'un dépôt et d'une demande d'extension auprès des services centraux du Ministère chargé du travail, à la Direction des relations du travail.

Fait à Paris, le 16 février 2021

Fait en douze exemplaires originaux.

SIGNATURE DES PARTENAIRES SOCIAUX

<p>CFDT</p>  <p>Nom : René LUNOVIC</p>	<p>CFE - CGC</p>  <p>Nom : Stéphane THIERI</p>	<p>CFTC</p>  <p>Nom : Félix GODEUS</p>
<p>CGT</p> <p>Nom :</p>	<p>CGT - FO</p> <p>Nom :</p>	
<p>GFGA</p>  <p>Nom : Y. ROCHEREAU</p>	<p>GEGF</p>  <p>Nom : L. BOISSONNAS</p>	

