

Livret méthodologique

Les marchés de la formation

Dans le cadre de :
l'AMI – Outiller l'inclusion numérique

Janvier 2024



agence nationale
de la cohésion
des territoires



Financé par
l'Union européenne
NextGenerationEU





Objectifs

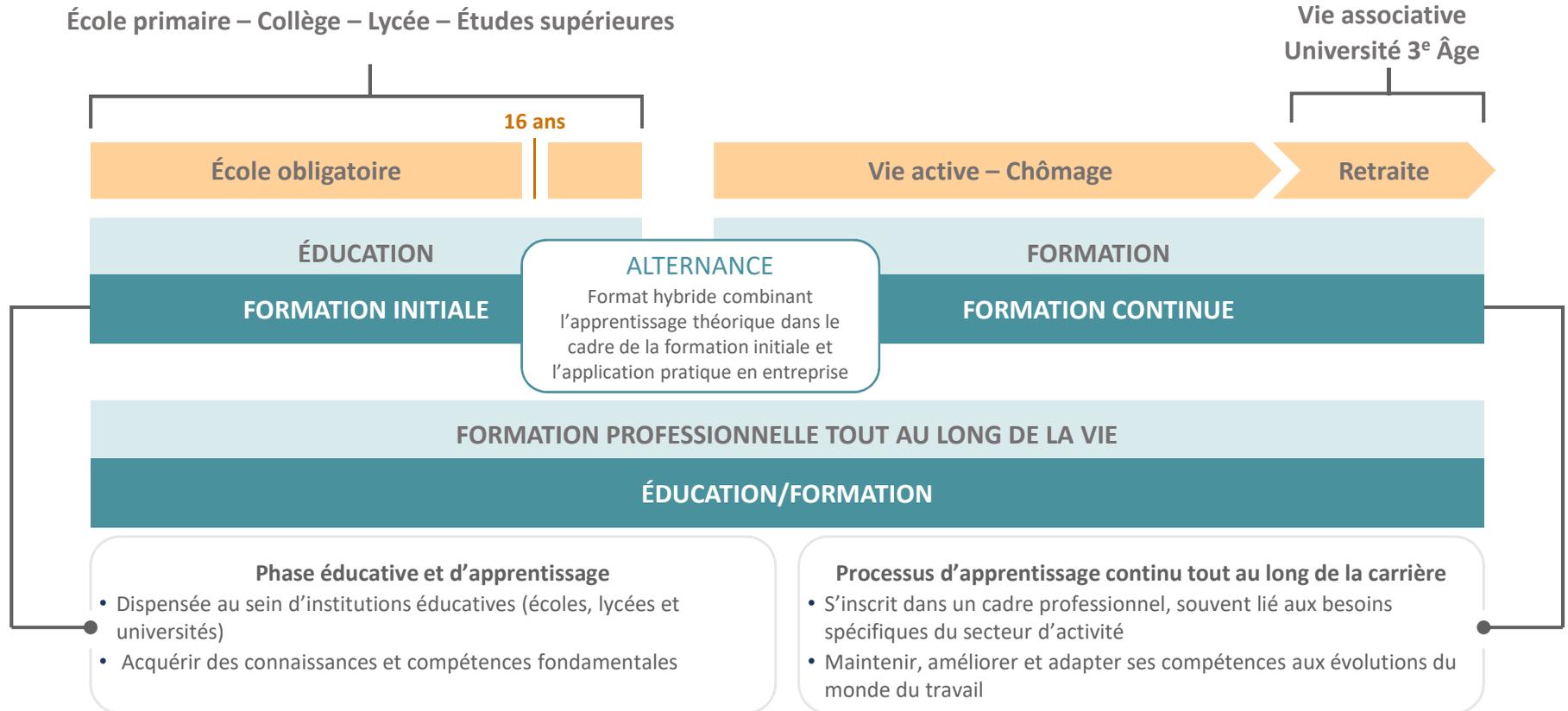
- 1 **Marché de la formation**
- 2 **Tendances du marché de la formation**
- 3 **Modèles de financement de la formation**
- 4 **Coûts et tarifs adressables**
- 5 **Se faire connaître des acheteurs**
- 6 **Enseignements à retenir et retours d'expérience**



Objectifs

- 1 **Marché de la formation**
- 2 Tendances du marché de la formation
- 3 Modèles de financement de la formation
- 4 Coûts et tarifs adressables
- 5 Se faire connaître des acheteurs
- 6 Enseignements à retenir et retours d'expérience

Les différentes typologies de formation : retour sur les définitions (1/2)

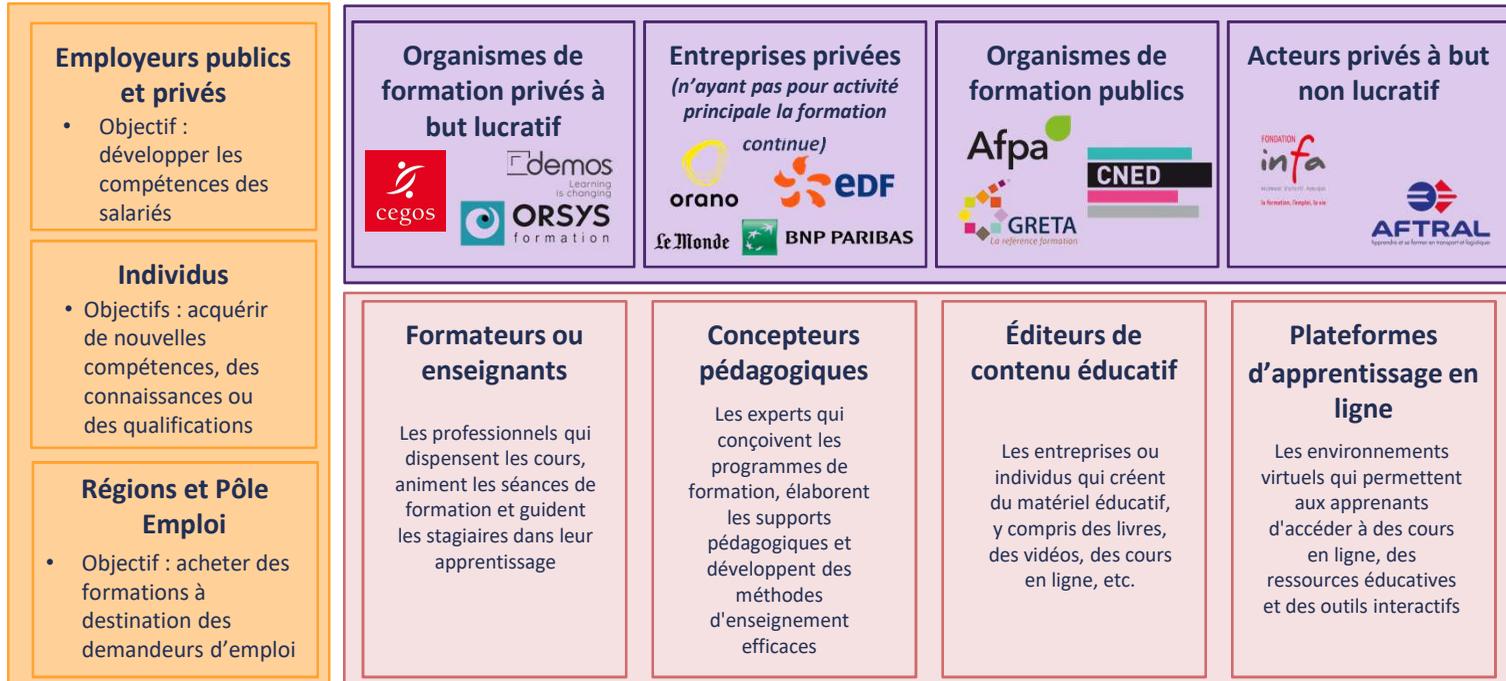


Les différentes typologies de formation : retour sur les définitions (2/2)

 Formation qualifiante	PUBLIC CIBLE Étudiants, salariés, indépendants ou demandeurs d'emploi souhaitant développer ou actualiser leurs compétences	 DURÉE Courte durée : quelques jours à un an max.	 DÉBOUCHÉ Attestation de stage ou certificat d'étude
 Formation certifiante <i>Les financements sont de plus en plus fléchés vers ce type de formation</i>	PUBLIC CIBLE Étudiants, salariés et indépendants, demandeurs d'emploi	DURÉE Plusieurs mois	DÉBOUCHÉ Certificat de qualification spécifique à une branche professionnelle
 Formation diplômante	PUBLIC CIBLE Tout public désireux de se reconvertir et obtenir un diplôme y.c. les demandeurs d'emploi	DURÉE Plusieurs années	DÉBOUCHÉ Diplôme reconnu par l'État, du CAP au master professionnel

Principaux acteurs impliqués dans la chaîne valeur de la formation

Acheteurs de la formation Fournisseurs de formation



Ressources

Qu'est-ce qu'un organisme de formation ?

Qu'est-ce qu'un organisme de formation ?

Un **organisme de formation professionnelle** est une **personne morale ou physique** proposant une **formation continue** en vue de favoriser :

- l'insertion, la réinsertion professionnelle ou le maintien de l'emploi
- le développement des compétences professionnelles

Comment devenir organisme de formation ?

Élaborer un **dossier de demande d'agrément** pour déclarer l'activité comprenant le projet et les moyens pédagogiques, les formateurs etc.
À soumettre à la DREETS (Direction régionale de l'économie, de l'emploi, du travail et des solidarités – ancienne DIRECCTE) **dans les trois mois suivant le début de l'activité** (signature du premier contrat ou de la première convention de formation)

Acteurs reconnus comme organismes de formation sans pour autant que la formation ne soit leur cœur de métier

Toutes les structures juridiques, qu'elles soient physiques ou morales, peuvent être considérées comme des organismes de formation (EURL, SARL, SAS, associations etc.)

ACCOR HOTELS
Académie

campus
VEOLIA



LA POSTE

SOS-BRICOLAGE

croix-rouge française

{knoxio}

FRANCEMEDIATION
LES ACTEURS DE LA MEDIATION SOCIALE

pimms
mécliation

APPRENTIS
D'AUTEUIL

Grands groupes

Petites entreprises

Associations (toutes tailles)

Modèle éditorial



Large Spécialisée

Assez spécialisée

Modèle expert



Large Spécialisée

Assez spécialisée

Modèle généraliste (ou multi spécialiste)



Multithématique

Modèle certifiant



Large Spécialisée

Assez spécialisée

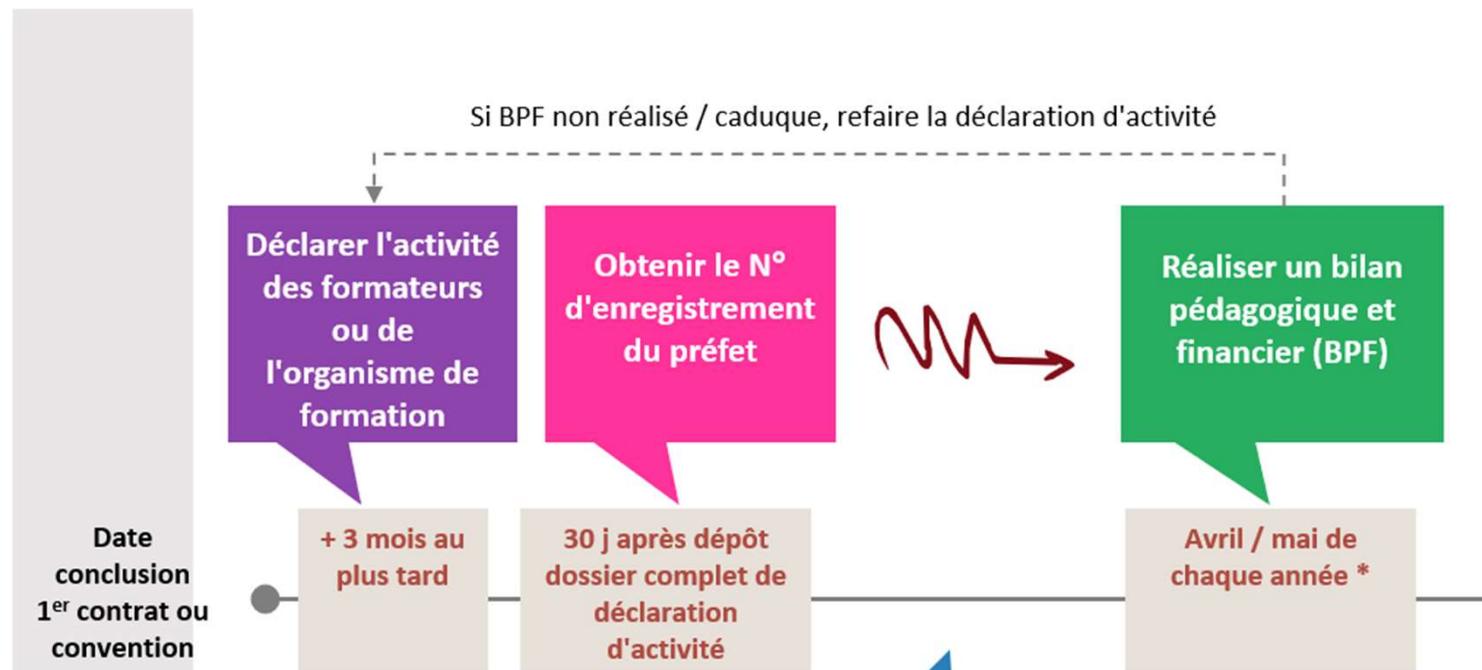
Modèle métiers



Large Spécialisée

Assez spécialisée

🔍 Focus sur le process détaillé pour devenir organisme de formation



Devenir organisme de formation : implications et avantages



Obligations

Gérer l'aspect administratif : règles de suivi de l'apprenant

Documents attendus d'un organisme de formation :

- **Programme de formation** : objectif, public visé, prérequis nécessaires, durée du programme, moyens pédagogiques, contenu détaillé, suivi et évaluation
- **Contrat de formation** : entre l'acheteur et l'OF
- **Feuilles d'émargement**
- **Attestation de formation**
- **Évaluations et questionnaire de satisfaction**
- **Bilan Pédagogique et Financier** : bilan retraçant l'activité de prestataire de formation pour le dernier exercice comptable clos



Avantages

Bénéficiaire de l'exonération de TVA sur toutes les prestations de formation professionnelle

Argument commercial pour les cibles ne récupérant pas la TVA (*particuliers, associations, professionnels dont l'activité n'est pas soumise à la TVA*)

Qui sont les acheteurs de la formation professionnelle ?



EMPLOYEURS

Financent le plan de développement des compétences de leurs salariés

Publics

Privés



INDIVIDUS

Demandeurs d'emploi

Actifs souhaitant développer leurs compétences

Actifs en reconversion



ACHETEURS DE FORMATIONS POUR LES DEMANDEURS D'EMPLOI

Régions

Pôle Emploi



Employeurs : 36% des entreprises font suivre des formations à la majorité de leurs salariés

LES SOCIÉTÉS DE TAILLE « INTERMÉDIAIRE » SE DÉMARQUENT

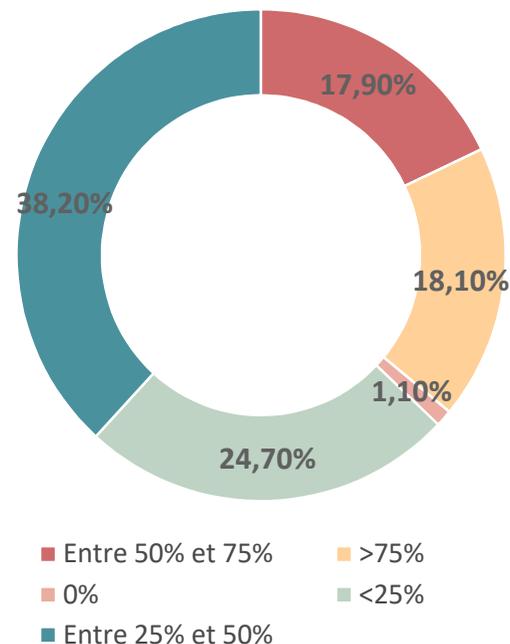
Les entreprises **employant entre 50 et 200 personnes forment davantage que leurs homologues**

LES PETITES ENTREPRISES UN PEU PLUS À LA TRAINÉ

Les **entreprises de moins de 50 salariés** ont au contraire moins recours à la formation. Plusieurs facteurs expliquent cet écart. Ces sociétés :

- **utilisent moins régulièrement ce levier** et s'en servent plutôt pour répondre à des besoins précis, comme développer l'offre ou se réorienter sur de nouveaux marchés;
- **limitent davantage leurs efforts aux obligations légales;**
- **n'ont pas ou peu de moyens humains ou financiers** pour mettre en place des processus de formation formalisés

Taux de formation des salariés dans les entreprises





Les individus : 2 catégories à distinguer

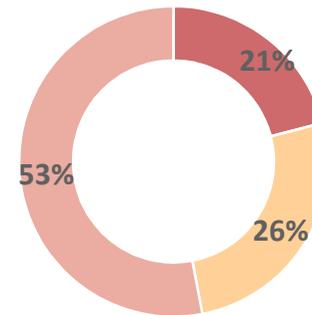
DEMANDEURS D'EMPLOI

- **Recours accru au CPF « autonome »**, qui a continué sa montée en puissance suite au déploiement du parcours achat direct (PAD) en novembre 2019
- Les entrées en formation des demandeurs d'emploi ont fortement augmenté en 2021 (+22%)

ACTIFS FACE À LEUR AVENIR PROFESSIONNEL

- Des salariés **conscients de l'impact des évolutions technologiques** sur leur métier
- Les **parcours professionnels sont de plus en plus déstructurés** : des actifs soucieux de développer de nouvelles compétences
- **1 actif sur 5** serait actuellement dans un « processus » de reconversion professionnelle

Perspectives de reconversion professionnelle des actifs français



- Est actuellement en train de préparer une reconversion professionnelle
- Envisage une reconversion professionnelle
- Ne prépare pas de reconversion professionnelle actuellement et n'envisage pas de le faire à l'avenir

Pourcentage de répondants à la question « Êtes-vous actuellement en train de préparer une reconversion professionnelle ? »

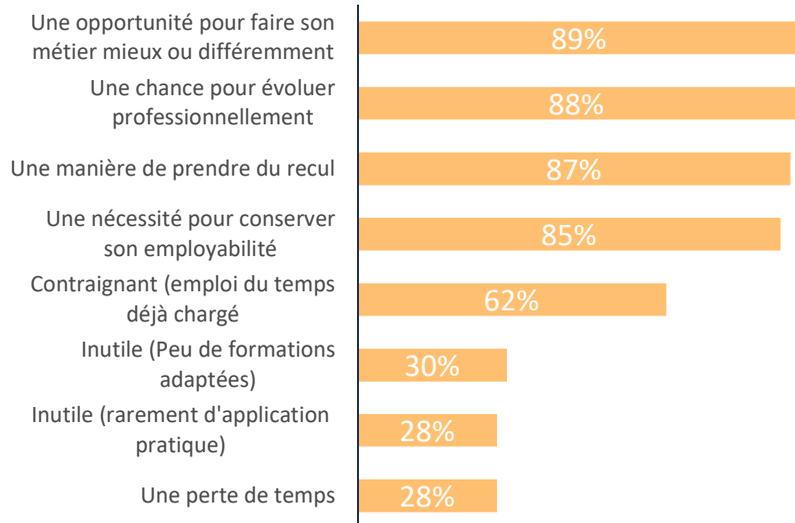


Les individus : des particuliers demandeurs et volontaires mais exprimant un besoin d'information

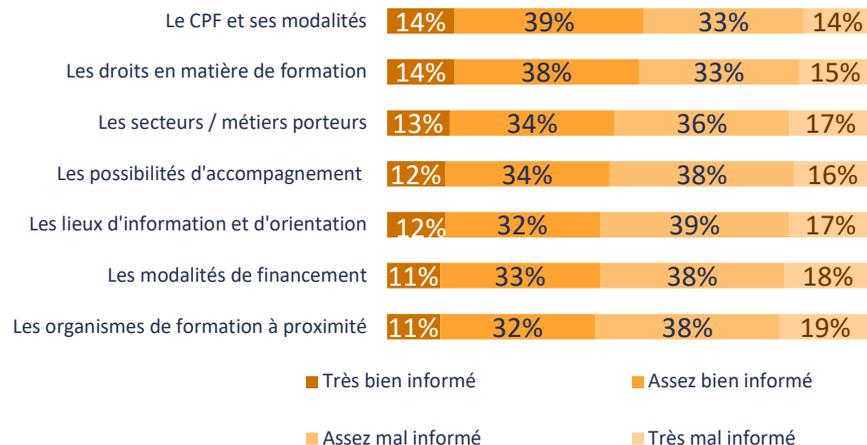
Les actifs français considèrent très majoritairement que se former relève avant tout de leur responsabilité individuelle (80%), notamment chez les **travailleurs indépendants**, les **artisans, commerçants et chefs d'entreprise**, les **cadres** ou encore les actifs en reconversion professionnelle.

Plusieurs enquêtes récentes (Harris Interactive/Cnam en mai 2019, CSA/Centre-inffo, février 2021) ont indiqué que **les Français sont plutôt mal informés sur la formation professionnelle**. Cela concerne notamment les modalités de financement, les possibilités d'accompagnement sur l'orientation professionnelle et les secteurs / métiers porteurs en termes d'emploi.

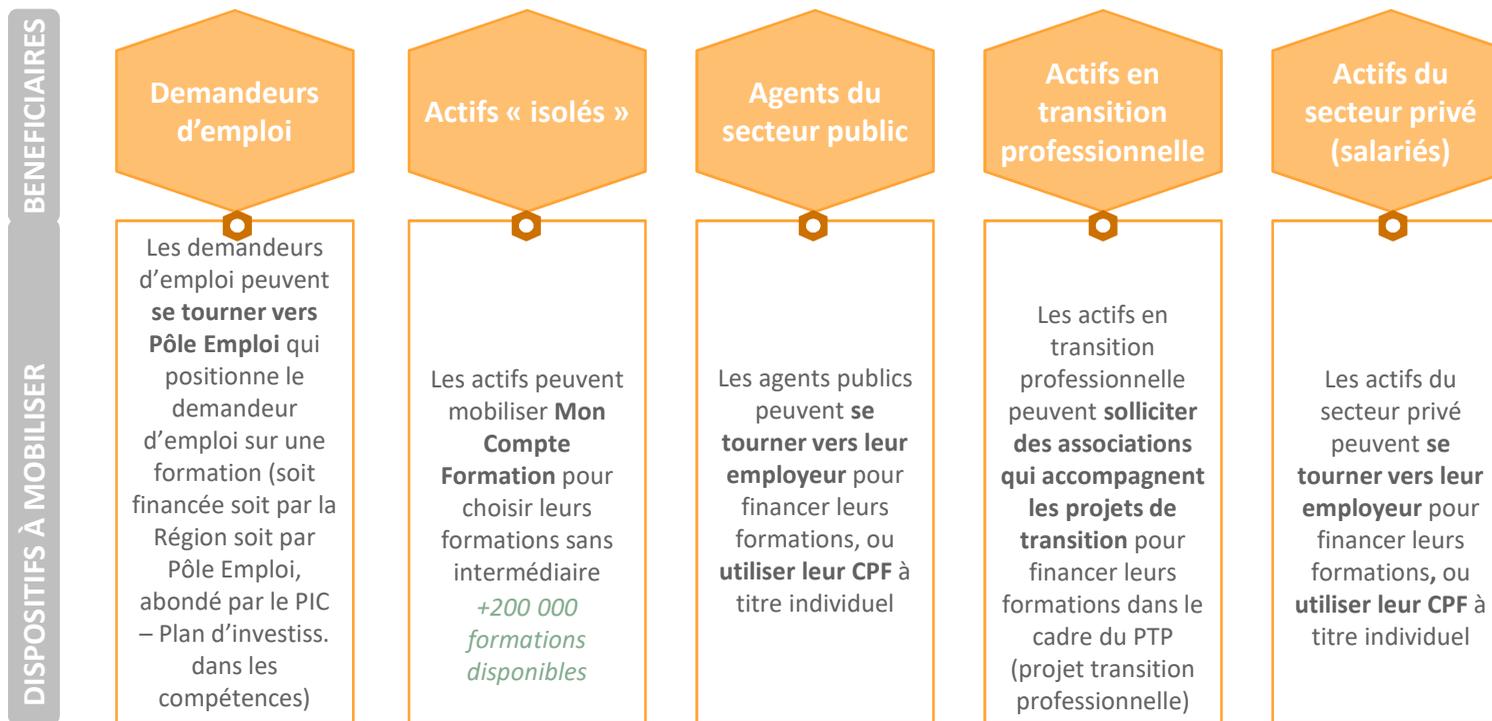
Perception de la formation professionnelle par les actifs français



Aspects de la formation professionnelle sur lesquels les français se disent le mieux informés



Un bon ciblage des bénéficiaires est utile afin de comprendre finement les dispositifs de financement qu'ils sont susceptibles de mobiliser



Voir détail des financements dans la partie dédiée sur le financement (partie 3 de ce webinar)

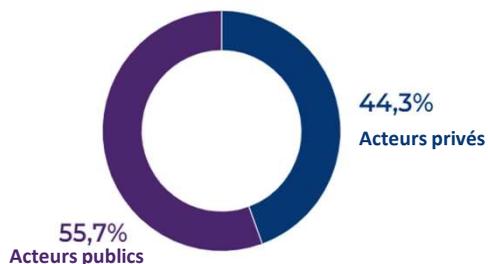
Éléments chiffrés présentant le marché de la formation

FINANCEMENT

37,13 Mds €

Dépense nationale en matière de formation professionnelle

y.c. fonctions publiques pour leurs propres agents, hors dépenses directes des entreprises*



Répartition du financement de la formation professionnelle en France en 2020

*Source : Etude Xerfi, Marché de la formation professionnelle : quelles stratégies face à l'instabilité réglementaire ? - 2022

PUBLIC

Les formations sont suivies par :



Salariés du privé



Jeunes



Salariés du public



Demandeurs d'emploi

Source : Baromètre de la formation 2022

CONTENU

Les formations les plus demandées en 2023

- 1 SECRETARIAT
- 2 SOCIAL
- 3 NUMERIQUE & INFORMATIQUE
- 4 PETITE ENFANCE
- 5 COMMERCE

Source : Baromètre de la formation 2022



Objectifs

- 1 **Marché de la formation**
- 2 **Tendances du marché de la formation**
- 3 **Modèles de financement de la formation**
- 4 **Coûts et tarifs adressables**
- 5 **Se faire connaître des acheteurs**
- 6 **Enseignements à retenir et retours d'expérience**

Vue synthétique des grandes transformations du marché de la formation professionnelle

HIER

Formations **pilotées par l'employeur** ou des acteurs publics (Pôle Emploi, Régions), etc

Formations en **présentiel**

Des **carrières majoritairement linéaires**

Ressources largement affectées à des **formations non certifiantes ou non diplômantes**

Très faibles barrières à l'entrée, par ou peu de contrôle des prestations

Consommation en masse via des financements des OPCO/OPCA

Rôle traditionnel des OF, avant tout limité à l'acté pédagogique

AUJOURD'HUI ET DEMAIN

Individualisation de la formation

Hybridation de l'offre induisant une mise à niveau des OF par des innovations digitales

Formation tout au long de la vie (transition professionnelle, reconversion)

Renforcement des **exigences de qualité**

Réduction des temps de formation et « **granularisation** » des modules

Demande accrue de retour sur investissement dans un contexte de tensions sur les budgets

Rôle élargi des OF : accompagnement dans la gestion des compétences

4 éléments structurants redéfinissent le marché de la formation



#1

**INDIVIDUALISATION
DES PARCOURS DE
FORMATION**

La **responsabilisation du salarié sur le développement de ses compétences** est croissante. Les OF doivent tenir compte de nouvelles trajectoires individuelles en s'adressant au grand public



#2

**AUGMENTATION
DES EXIGENCES DE
QUALITE**

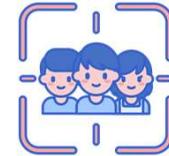
Les **acheteurs accroissent leurs exigences** vis-à-vis des OF



#3

**HYBRIDATION DE
L'OFFRE**

L'approche hybride, mêlant **formation en ligne et en présentiel**, répond au **désir de flexibilité** des apprenants, optimisant ainsi leur expérience



#4

**REDUCTION DES
TEMPS DE
FORMATION ET
GRANULARISATION
DES MODULES**

Les **modules de formation plus courts et ciblés** sont privilégiés pour répondre à la nécessité d'acquérir rapidement des compétences spécifiques face à un rythme professionnel accéléré

#1 L'individualisation des parcours de formation doit permettre de redéfinir l'offre des OF

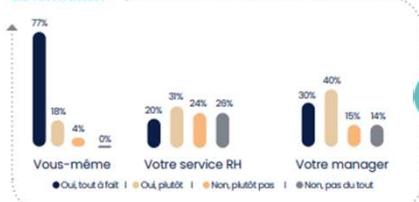


Les dernières réformes vont dans le sens d'une plus grande autonomie des actifs dans l'élaboration et la mise en œuvre de leurs choix de formation

Rôle dans la recherche de formation



Rôle dans le choix de formation



Seulement **3%** des actifs ne se considèrent pas « **acteur** » dans la recherche et **5%** dans le choix de formation



Cette dynamique d'individualisation va accroître l'importance du CPF, véritable « locomotive du marché »



Changement de fonctionnement du CPF probable:

Instauration probable d'un **reste à charge** dont devraient s'acquitter les particuliers souhaitant acheter une formation via leurs crédits CPF.

Jusqu'à **20 à 30% du prix de la formation**

Objectif : garantir que les formations suivies présentent un **objectif réel pour l'insertion ou le maintien dans l'emploi**



CONSEIL A EN TIRER

Une expertise en ingénierie des financements à développer de votre côté i.e. l'accompagnement du client dans la recherche de financements pour sa formation (abondements de Pôle Emploi, employeur, OPCO, région etc.)

#2 Les exigences de qualité de toutes les parties prenantes sont de plus en plus importantes

-  **Constat** : Renforcement des exigences de qualité de la part des apprenants, acheteurs et financeurs
-  **Objectif** : Volonté des autorités publiques d'assainir l'offre de formation professionnelle quitte à induire des coûts supplémentaires liés à l'impératif de qualification
-  **Conséquence** : Condensation du marché aujourd'hui atomisé et composé d'une multiplicité d'acteurs aux tailles multiples

Comment faire face à ces exigences accrues et adapter son offre ?



Conseil #1

Elargir son champ d'intervention au-delà du seul acte pédagogique
> Devenir des **acteurs de la gestion des compétences** au sens large



Conseil #2

Enrichir son catalogue avec des **formations différenciantes**
> Se positionner stratégiquement par rapport aux autres acteurs du marché



Conseil #3

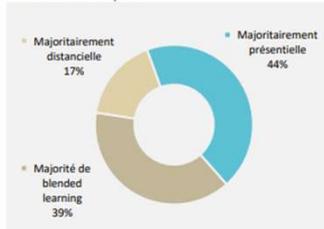
Mettre en place une **démarche d'amélioration continue** et de mise à jour régulière des formations
> Répondre aux exigences accrues en plaçant la qualité au centre

#3 La mise en place d'une offre hybride est devenue cruciale pour satisfaire les apprenants

Principaux constats

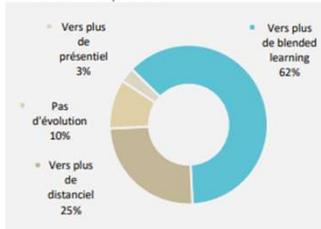
La nature de l'offre des professionnels de la formation en 2021

Unité : % de répondants



L'évolution de l'offre des professionnels de la formation en 2022

Unité : % de répondants



Traitement Xerfi / Source : ISTF « Les chiffres 2022 du digital learning », enquête réalisée entre octobre et décembre 2021 auprès de 400 services et organismes de formation



En 2021, le **format hybride** représentait **39%** de l'offre des professionnels de formation



Il occupe **une place croissante** dans l'offre proposée compte tenu des préférences des apprenants

Conseils à en tirer

- **Assurer une multimodalité optimale** : formations en salle, modules e-learning, classes virtuelles, vidéocasts, etc.
- **Refondre les dispositifs pédagogiques** : alternance de modules synchrones et asynchrones, mise en place d'un système de tutorat, etc.
- **Ajuster la chaîne de valeur** : enrichissement des équipes informatiques, adaptation de l'ingénierie et de la conception, de la prospection commerciale, dans les services et suivi post-formation, etc.
- **Le développement d'une offre digital learning de qualité nécessite d'aller plus loin qu'une « simple » transposition des formations présentielles**

#4 Le temps alloué à la formation se réduit et les modules sont de plus en plus granulaires

Granularisation



Dispositif de formation consistant à découper le contenu du programme en petites entités (« granules » pédagogiques) pouvant être combinées et modulées dans des parcours pédagogiques différents

Bénéfices



- Répondre aux exigences actuelles en matière d'**individualisation de la formation**
- Mieux **s'adapter aux attentes et au niveau** de chaque apprenant
- **Évaluer plus finement les faiblesses et forces** des apprenants sur des items précis

Stratégies



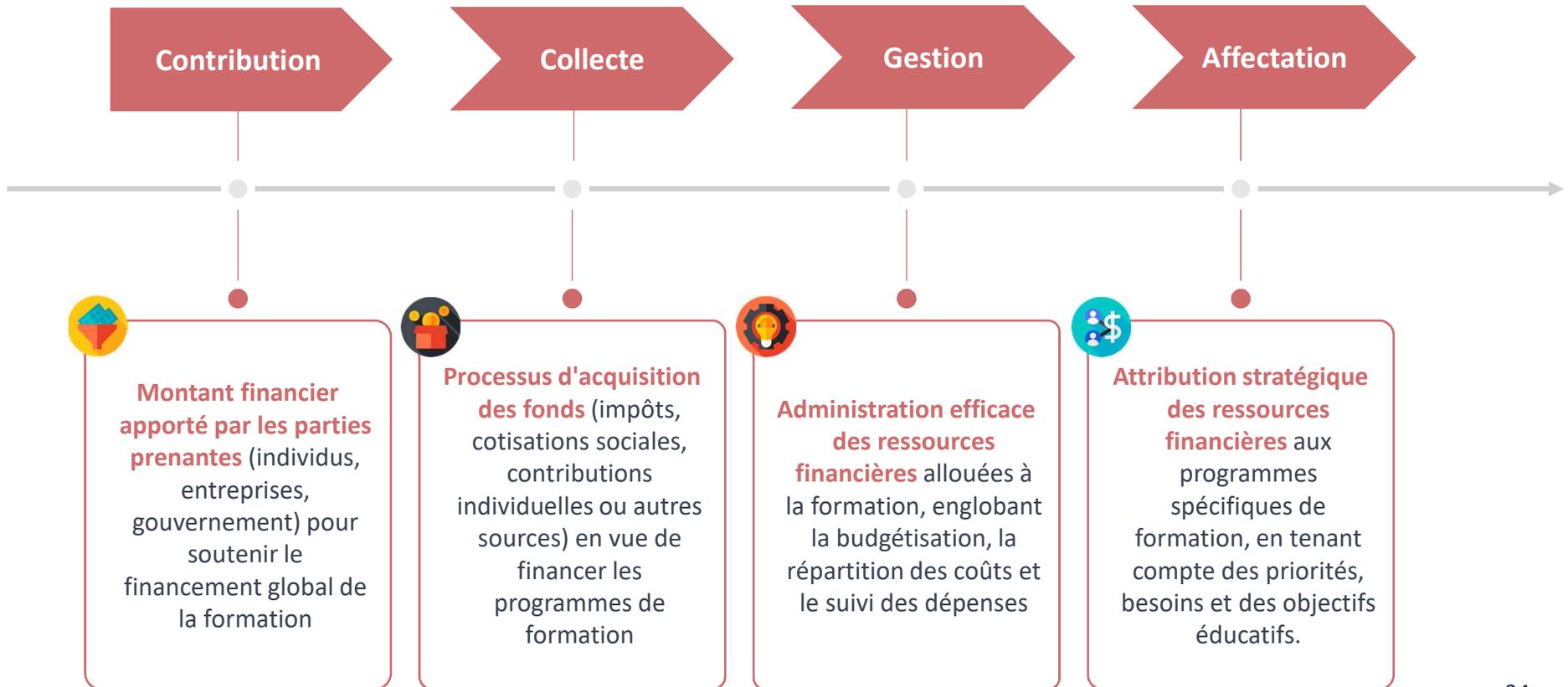
- **Classer et hiérarchiser** les contenus à diffuser
- **Diviser les contenus** en modules puis éventuellement en séquences en veillant à conserver une base commune et une cohérence globale
- **Organiser la formation** en tenant compte de la granularité
 - *Format linéaire* : pas de possibilité de revenir sur les modules vus précédemment
 - *Format spirale* : possibilité de revenir sur les modules antérieurs
- **Mettre en place une évaluation adaptée** : quizz, tests écrits etc.



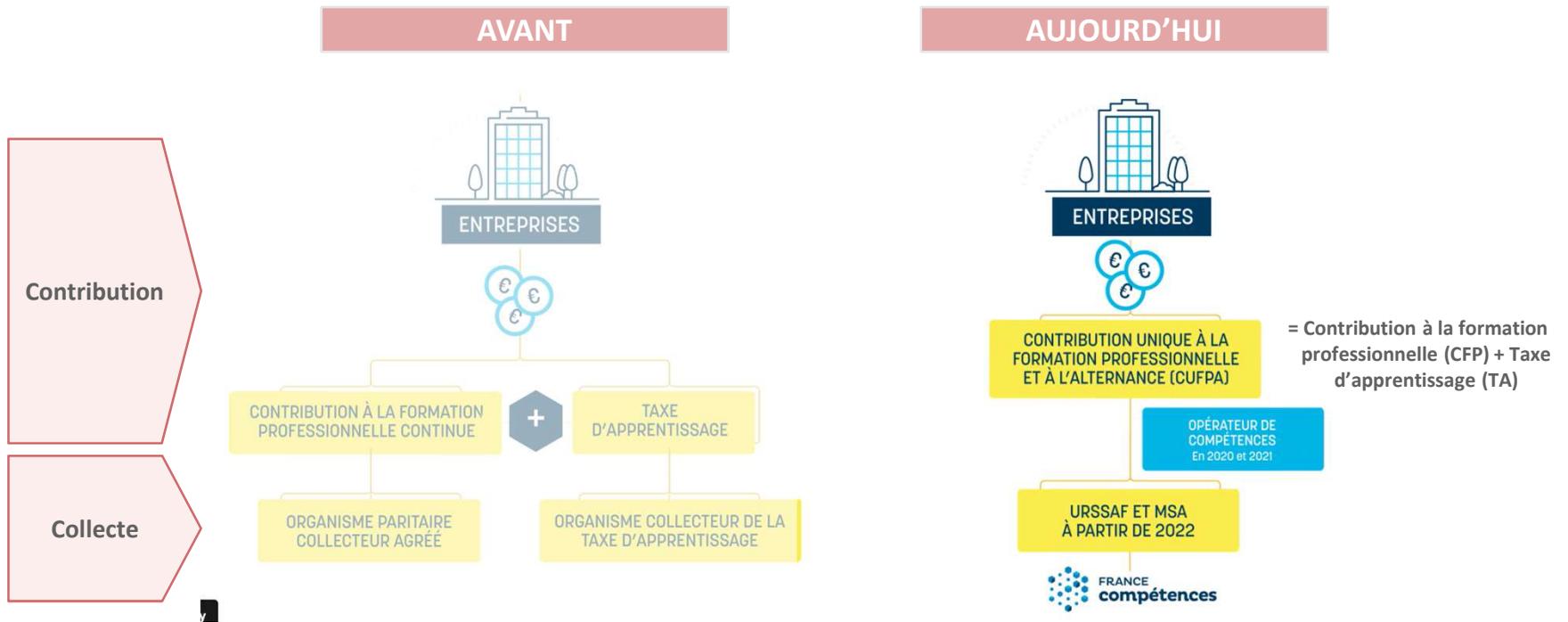
Objectifs

- 1 Marché de la formation
- 2 Tendances du marché de la formation
- 3 **Modèles de financement de la formation**
- 4 Coûts et tarifs adressables
- 5 Se faire connaître des acheteurs
- 6 Enseignements à retenir et retours d'expérience

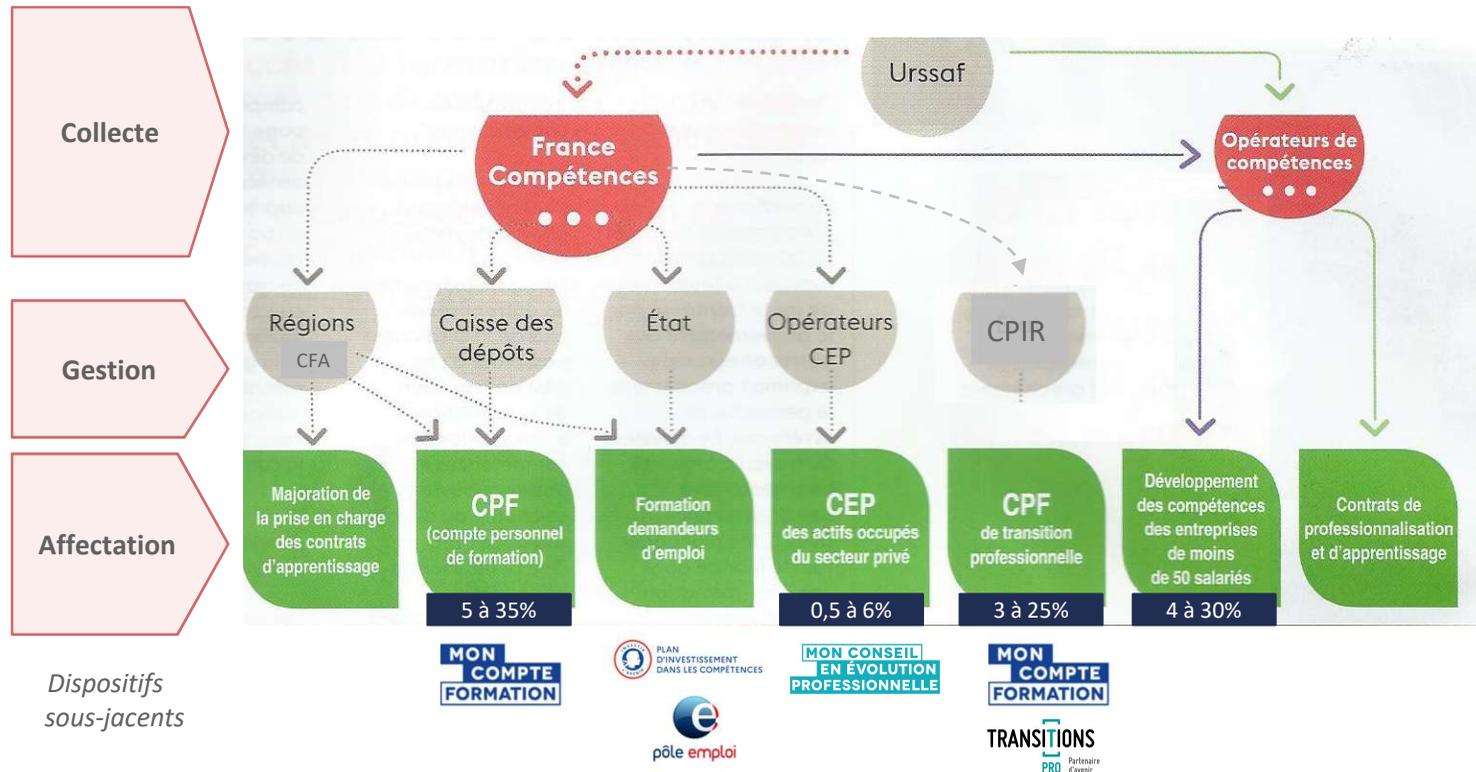
Les différentes étapes du mécanisme de financement de la formation professionnelle continue des salariés du secteur privé (1/3)



Les différentes étapes du mécanisme de financement de la formation professionnelle continue des salariés du secteur privé (2/3)



Les différentes étapes du mécanisme de financement de la formation professionnelle continue des salariés du secteur privé (3/3)



Quid des financements européens ?

2 fonds européens sont mobilisables pour financer la formation autour de la médiation numérique : le FSE & le FEDER

FORMATION

L'État est autorité de gestion pour l'emploi et l'inclusion à hauteur de **65%** de l'enveloppe nationale FSE+



État

Régions

→ **FSE+ 2021-2027 : 6,7 Mds €** pour la France

Les conseils régionaux sont autorité de gestion à hauteur de **35%** de l'enveloppe nationale FSE+ au titre de la formation professionnelle

MÉDIATION NUMÉRIQUE



Le FEDER intervient en second plan pour financer la formation, en appui du FSE+
Le FEDER finance surtout des projets liés à la médiation numérique



Le FSE+ finance également des projets à l'échelle locale au bénéfice des personnes les plus exposées à des difficultés d'insertion professionnelle et sociale

Focus sur le CPF (1/2) : financement de formations individuelles – à l’initiative de l’individu



Cadre général

Le Compte personnel de Formation :

Mobilisable par tout actif, **tout au long de sa vie active** pour suivre une formation qualifiante ou certifiante



Salariés du secteur privé :

alimentation du CPF à hauteur de 500 € par année de travail



Salariés peu ou non qualifiés : crédit annuel majoré à 800€ (et plafonné à 8 000 euros)



Salariés de la fonction publique :

crédit de CPF comptabilisé en heures de formation (à hauteur de 25 heures par an)



Conditions d’utilisation pour les salariés du secteur privé

- **Formation suivie en dehors du temps de travail :** pas d’accord de l’employeur nécessaire
- **Formation suivie partiellement pendant le temps de travail :** autorisation d’absence nécessaire de l’employeur



Pour être **éligible au CPF des salariés du secteur privé**, une **formation** doit être **certifiante** (RS/RNSCP)



Ce point sera développé dans la partie 5 : Se faire connaître des acheteurs



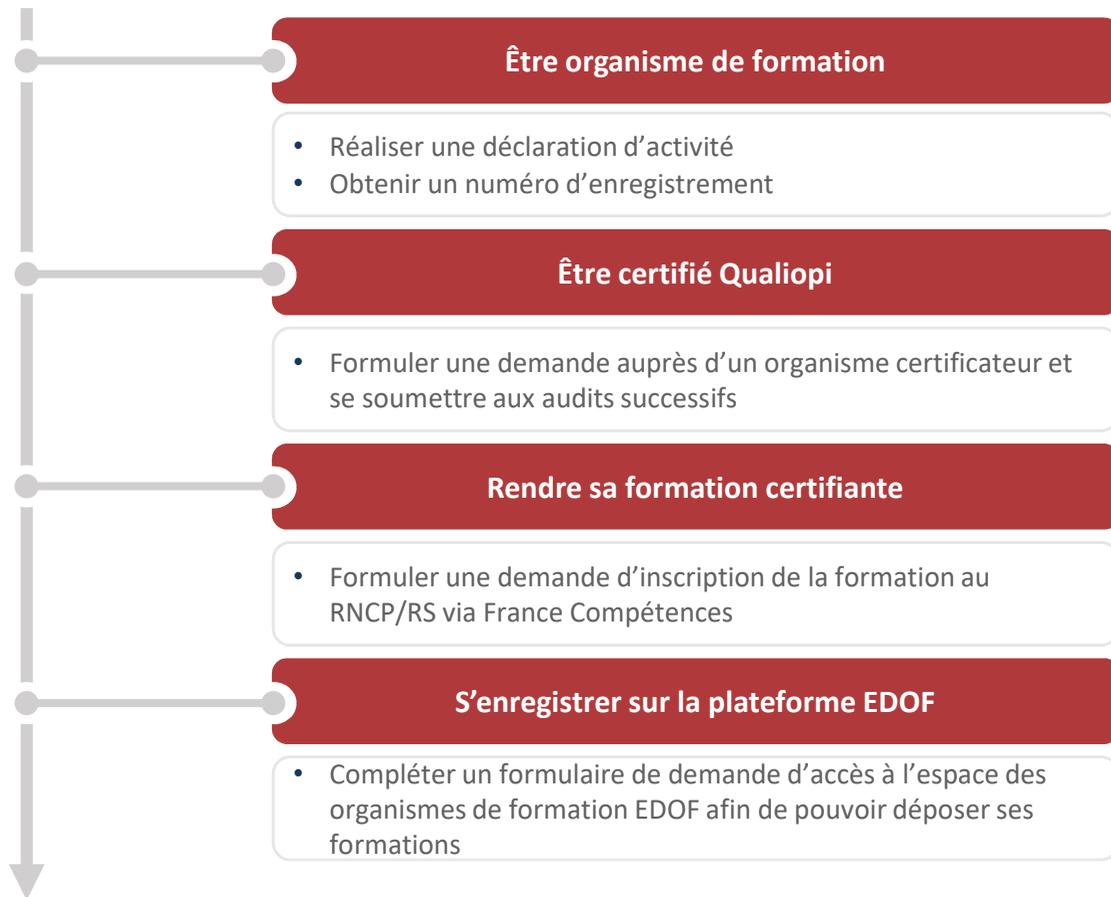
Conditions d’utilisation pour les agents du secteur public

- **Accord requis entre le fonctionnaire et son administration**



La formation ne doit pas nécessairement être certifiante ou diplômante mais doit être **inscrite dans les catalogues de formation des employeurs publics**

Focus sur le CPF (2/2) : comment y être éligible ?



Focus sur le financement des formations professionnelles - à l'initiative de l'employeur



Cadre général

Deux moyens pour financer le développement de la formation continue :

- le **financement direct** de formations au bénéfice des salariés,
- le **versement à un OPCO**, libre ou obligatoire



Conditions d'utilisation pour les salariés du secteur privé

Les entreprises cotisantes auprès d'un OPCO, peuvent **mobiliser les fonds mutualisés de l'OPCO pour financer la formation professionnelle des salariés** dans le cadre de leur plan de développement des compétences.



Conditions d'utilisation pour les agents du secteur public

- **Agents de la fonction publique d'Etat** : chaque Ministère fixe annuellement une enveloppe dédiée à la formation professionnelle de ses agents
- **Agents de la fonction publique hospitalière** : l'Association Nationale pour la Formation permanente du personnel Hospitalier (ANFH), collecte et gère les fonds
- **Agents de la fonction publique territoriale** : les collectivités territoriales et leurs établissements publics versent une cotisation de 0,9% de leur masse salariale au CNFPT, organisme de formation des agents territoriaux

Focus sur le financement de la formation continue des demandeurs d'emploi



Les programmes régionaux

La Région a en charge la « **politique d'accès à l'apprentissage et à la formation professionnelle des jeunes et des adultes à la recherche d'un emploi ou d'une nouvelle orientation** »

=> **Programme régional de formation** définissant l'offre financée par le Conseil régional pour les demandeurs d'emploi.



pôle emploi

L'achat de la formation par Pôle Emploi

Pôle Emploi complète l'action du Conseil Régional via plusieurs dispositifs :

- 1** Achat de formations « **actions de formations conventionnées** » (AFC), en complément du programme régional
- 2** **Aide individuelle à la formation (AIF)** pour financer le projet de formation d'un demandeur d'emploi
- 3** **Action de formation préalable au recrutement (AFPR)** et la **Préparation opérationnelle à l'emploi individuelle (POE I)** financent des formations permettant d'acquérir des compétences nécessaires à l'exercice d'un emploi spécifique



Objectifs

- 1 Marché de la formation
- 2 Tendances du marché de la formation
- 3 Modèles de financement de la formation
- 4 **Coûts et tarifs adressables**
- 5 Se faire connaître des acheteurs
- 6 Enseignements à retenir et retours d'expérience

Comment fixer les tarifs des formations ?

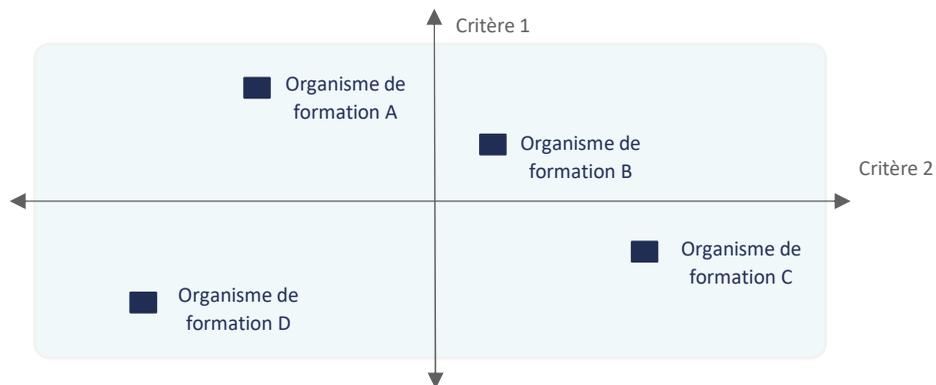


#1 : Réaliser une étude de positionnement

Définir son positionnement sur le marché de la formation sur l'inclusion numérique

- Identifier les **autres acteurs présents** sur le marché
- **Identifier les cibles**
- Définir son « **avantage concurrentiel** » en se basant sur ses éléments différenciants

Représenter son positionnement grâce à une carte perceptuelle



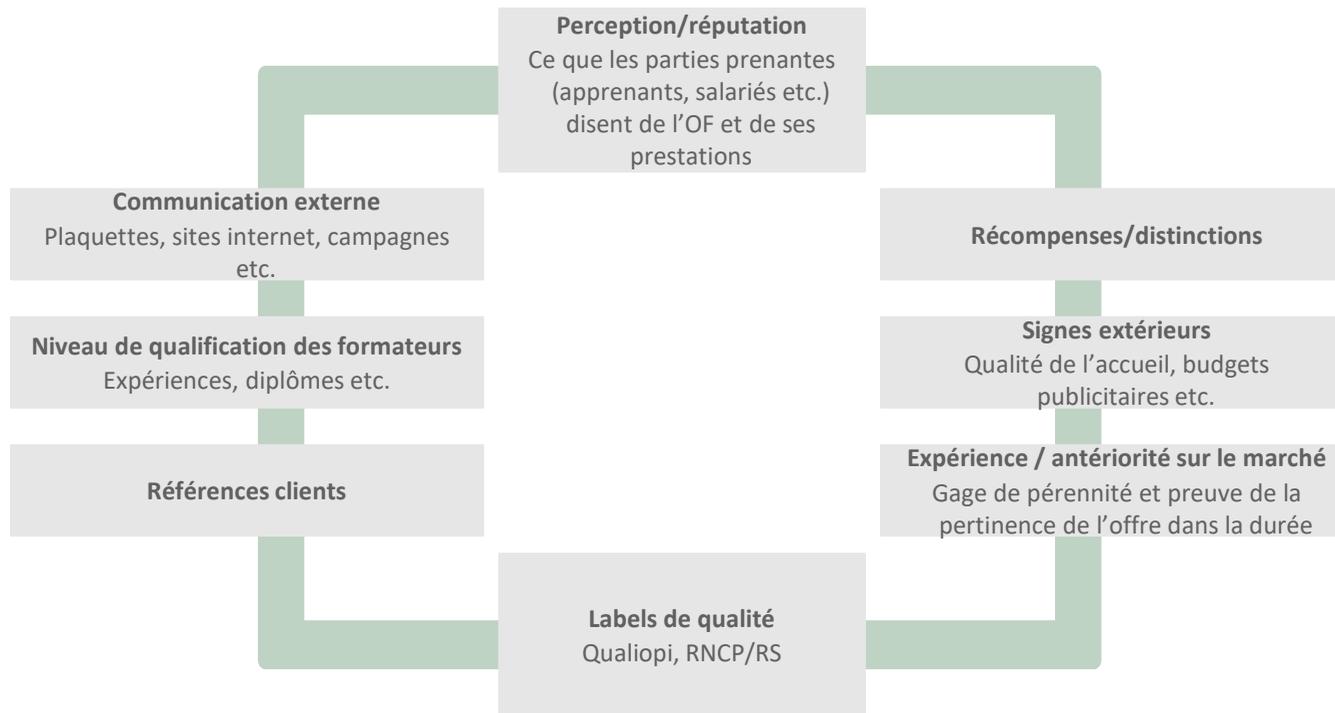
1. Choisir des **critères qui définissent l'offre de formation** proposée tout en veillant à leur pertinence pour les apprenants
2. **Positionner les autres acteurs** sur la matrice en analysant et évaluant le niveau d'importance qu'ils accordent aux différents critères
3. Comparer les emplacements des autres acteurs et **définir le positionnement** que l'on souhaite



Définir son positionnement constitue une première étape à réaliser afin de fixer un tarif cohérent pour ses formations

#2 : Evaluer la valeur perçue

Les déterminants d'évaluation de la qualité perçue



Mesurer la qualité perçue est un préalable pour fixer ses prix



- ✓ Détecter, comprendre, anticiper les besoins des clients
- ✓ Savoir impliquer les clients dans la prestation
- ✓ Avoir une promesse de valeur claire, lisible, pertinente et soutenable
- ✓ Assurer son savoir-faire relationnel : écoute, serviabilité, réactivité

#3 : Identifier et maîtriser ses coûts (1/3)

Différentes variables peuvent impacter les tarifs proposés

Degré de personnalisation	Module déjà prêt ? Sur-mesure ? Adaptation ?
Degré du collectif	Individuel ? Collectif?
Degré d'intervention	Formateur nécessaire ? Passif ou actif ?...
Coûts d'ingénierie	Licences, outils, ressources, mises à jour...
Durée & répétition de la formation	Temps de formation ? packs de modules ?
Degré de présence	Présentiel ? Distanciel ? Lieux, équipements, documentation
Degré de suivi et d'accompagnement	Certifications, suivi...

Deux formes de coûts à prendre en compte

INVESTISSEMENT	FONCTIONNEMENT
Dépenses pouvant être réparties sur plusieurs projets de formation	Dépenses liées à un seul projet de formation

5 postes de coûts identifiés

HEBERGEMENT, MAINTENANCE, EQUIPEMENT	
INGENIERIE, CONCEPTION, MISES A JOUR	GESTION & ADMINISTRATION
ANIMATION & MISES A JOUR	PERSONNEL

#3 : Identifier et maîtriser ses coûts (2/3)

HEBERGEMENT, MAINTENANCE, EQUIPEMENT		INGENIERIE, CONCEPTION, MISES A JOUR	
	INVESTISSEMENT	FONCTIONNEMENT	
OUTILS	<ul style="list-style-type: none"> Achat outil LMS Achat outil de classe virtuelle Mises à jour outils Équipement des équipes pédagogiques (ordinateurs, casques, micros...) Équipement des apprenants (ordinateurs, casques, micros...) Salle connectée 	<ul style="list-style-type: none"> Location outil LMS Location outil de classe virtuelle Outils de création de ressources 	
RESSOURCES	<ul style="list-style-type: none"> Achat de ressources (contractualisation avec des éditeurs) Production interne Adaptation à des canaux de diffusion (smartphone) 	<ul style="list-style-type: none"> Location de ressources (ex: licences) 	
			<p>INVESTISSEMENT</p> <p>Si la formation est déployée plusieurs fois à l'identique</p>
			<p>FONCTIONNEMENT</p> <p>Si la formation est réalisée sur-mesure</p> <ul style="list-style-type: none"> Élaboration de la formation (compétences, séquences, positionnement, jalons, bilan, choix ressources, budget etc.) Contenu de la formation

#3 : Identifier et maitriser ses coûts (3/3)

ANIMATION & MISES A JOUR

INVESTISSEMENT

Si la formation est déployée plusieurs fois à l'identique

- Prise en main des outils et ressources
- Temps d'animation
- Suivi de l'avancement
- Accompagnement (actif ?)
- Disponibilité sur sollicitations (accompagnements personnalisés?)
- Ressources dédiées (formateur(s), techniciens, sous-traitance ...)
- Outils utilisés
- Certifications
- Mise à jour des ressources sur contenu obsolète

FONCTIONNEMENT

Si la formation est réalisée sur-mesure

PERSONNEL

INVESTISSEMENT

FONCTIONNEMENT

- Recrutement de formateurs et d'expertises (indépendants, sous-traitance, CDD)
- Prestations de conseil

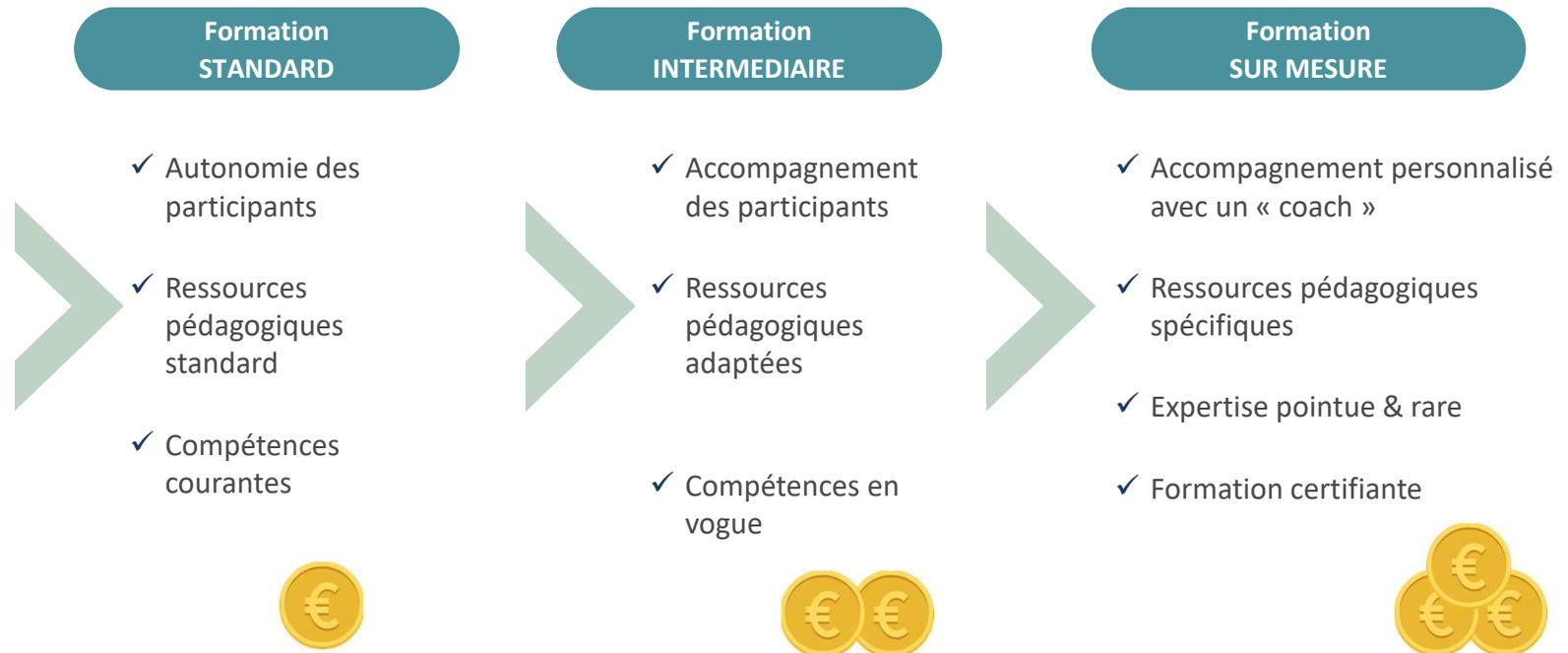
ADMINISTRATIF

INVESTISSEMENT

FONCTIONNEMENT

- Archivage de données
- Suivi comptable
- Création des statuts juridiques
- Coûts publicitaires

#4 : Formaliser éventuellement différents niveaux de prestations avec tarif associé



Point d'attention : les OPCO financent les formations des salariés avec un coût pédagogique plafond variant selon plusieurs critères



Les OPCO proposent différentes modalités de financement. Ils présentent **des « coûts pédagogiques plafond »** dont il est important d'avoir connaissance lorsque l'on fixe un prix de formation car **ils impacteront in fine la capacité de financement des acheteurs**

Exemples

Barèmes de financement de l'OPCO EP

Entreprises de la proximité

Branche Négoce et prestations de services dans les domaines médico-techniques

Barèmes de financement de l'OPCO UNIFORMISATION

Entreprises de la cohésion sociale

Branche ALISFA, acteurs du lien social et familial

Financement

Dans la limite des fonds disponibles

Thème ou intitulé	Coût pédagogique (Barème HT)	Frais annexes (Dans la limite du barème Opco EP)	Frais de salaire
Formations métier	30 € / h	Oui	8 € / h
Formations transverses	30 € / h	Oui	5 € / h
Formations Environnement, transition écologique et RSE	30 € / h	Non	Non
Titre Orthopédiste orthésiste (en parcours Pro-A sur la 2 ^e année)*	6 000 €	Non	Non
VAE	30 € / h	Oui	Non
AFEST	240 € / stagiaire	Non	Non
Accompagnement externe AFEST	2 400 €	Non	Non

*Financement accordé sur production, en début de parcours, de l'avenant Pro-A débutant en 2^e année

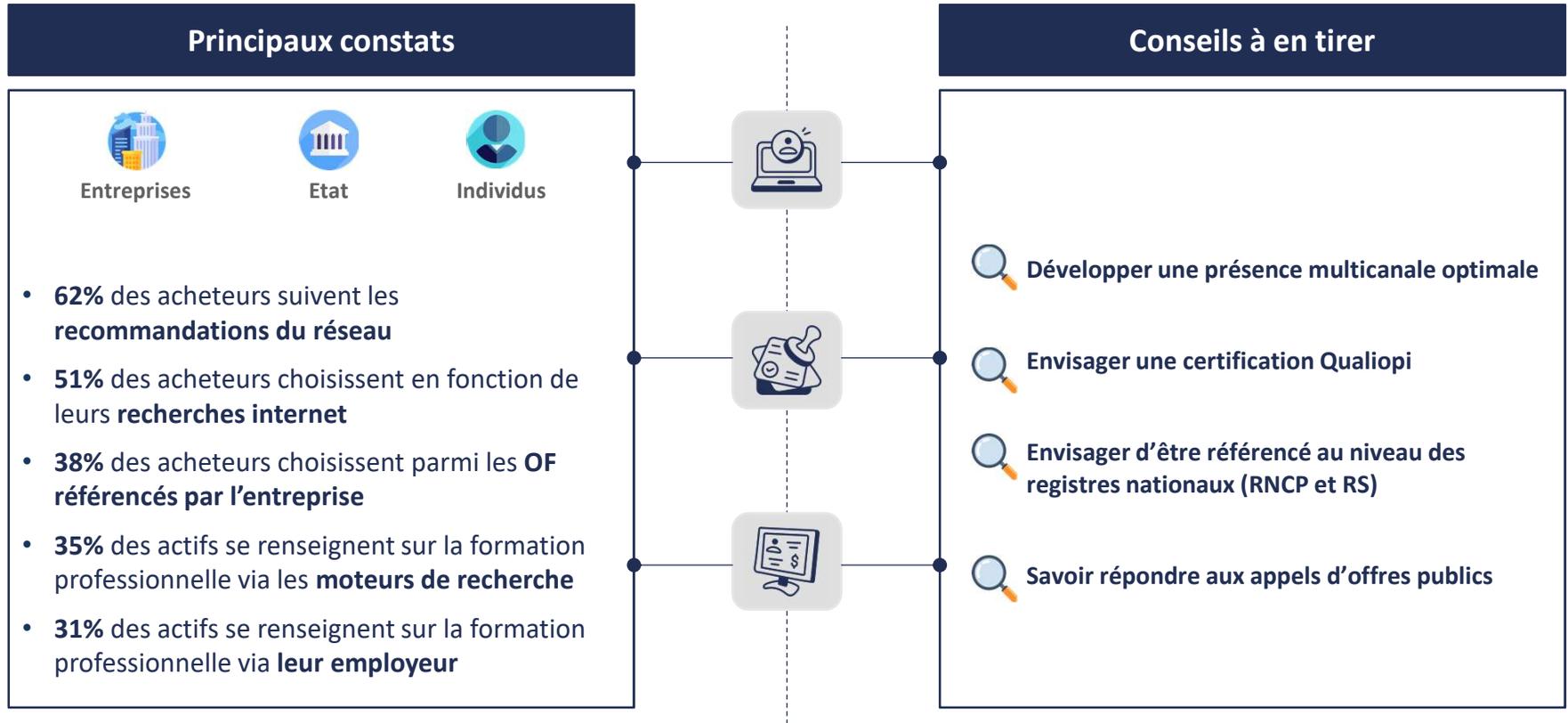
- **actions de formation sanctionnées** par une certification professionnelle enregistrées au **RNCP** ou sanctionnées par une attestation de validation de **blocs de compétence** ou un **certificat de qualification professionnelle** (CQP ou CQP interbranches) :
 - **formations d'une durée supérieure à 105 heures** > prise en charge dans la limite de **15€ TTC / heure** (y compris TVA) en présentiel, en FOAD (formation à distance) ou en situation de travail (AFEST)
 - **formations d'une durée de 105 heures ou moins** > prise en charge dans la limite de **65€ TTC/heure par stagiaire** (y compris TVA) quel qu'en soit la modalité pédagogique
- **bilans de compétences** > prise en charge dans la limite de 56€/heure (67,20€/ heure si TVA appliquée) et dans la limite de 24 heures
- **démarches de validation des acquis de l'expérience (VAE)** > **prise en charge forfaitisée et plafonnée à 3000€** (décret prévu par l'article L.6323-17-6 du Code du travail)
- **formation de groupe** (un seuil minimum de 5 personnes est requis) limitée à 1800€ TTC /jour (y compris TVA éventuelle), ce plafond incluant les éventuels coûts de la location de salles, de frais de formateurs, de logistique et de matériels pédagogiques.



Objectifs

- 1 Marché de la formation
- 2 Tendances du marché de la formation
- 3 Modèles de financement de la formation
- 4 Coûts et tarifs adressables
- 5 **Se faire connaître des acheteurs**
- 6 Enseignements à retenir et retours d'expérience

Faire connaître ses formations des acheteurs





Conseil #1 : Développer une présence multicanale efficace (volet com')

Travailler le référencement



Qu'est-ce que le SEO ?

- Le SEO est l'acronyme pour Search Engine Optimization. Il correspond à **l'ensemble des techniques et actions destinées à positionner une page web ou une application dans les premiers résultats naturels** des moteurs de recherche

Pourquoi faire du SEO ?

- Pour **améliorer votre visibilité sur internet** avec pour objectif d'apparaître en première page de résultat sur les moteurs de recherche. Cette visibilité sera bénéfique pour la réputation de votre réseau sur son territoire.
- Pour **générer plus de trafic sur votre site** en attirant de potentiels clients

Créer une page sur les réseaux sociaux



En fonction de votre audience et de votre objectif, vous pouvez choisir de **vous investir sur un réseau social et créer une page individuelle** ou pour votre entreprise.

Si vous souhaitez vous lancer sur les réseaux sociaux, l'essentiel est de **publier du contenu régulièrement**.



Participer à des évènements et salons



- **Bien définir ses objectifs** : développer votre notoriété, trouver de nouveaux clients, se tenir informé des dernières nouveautés, etc.
- N'hésitez pas à **sortir de votre rôle de participant** et de **devenir acteur en proposant une conférence** (si cela est possible) afin de communiquer sur votre expertise

Conseil #2 : envisager éventuellement une certification Qualiopi (1/2)

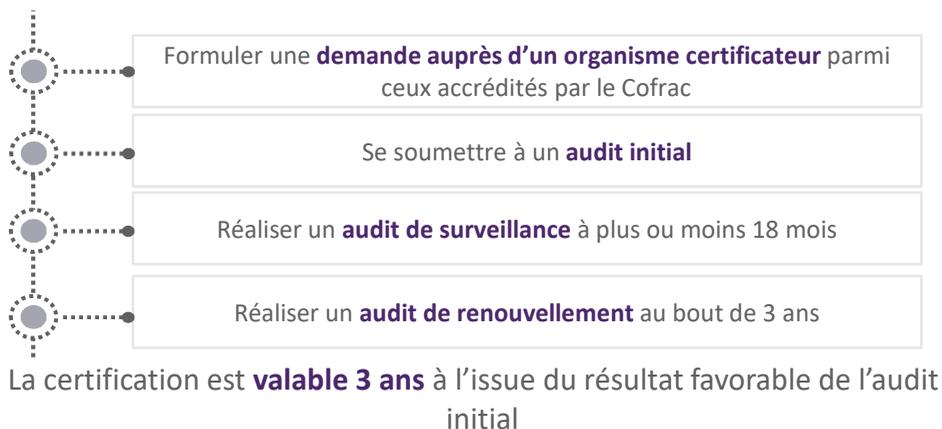


REPUBLIQUE FRANÇAISE

OBJECTIFS

- ✓ Attester de la **qualité du processus** mis en œuvre par les prestataires d'actions concourant au développement des compétences
- ✓ Permettre une plus grande **lisibilité de l'offre** de formation auprès des usagers
- ✓ Bénéficier d'un **financement public**

PROCESSUS



PRIX

- Le **coût de la certification** dépend de l'organisme certificateur ainsi que de votre situation (C.A. et nombre de sites à auditer) ☞ entre 900 et 1600 euros HT par jour d'audit



Depuis le 1^{er} janvier 2022, la **certification de qualité** est **obligatoire** pour tous les organismes réalisant des actions concourant au développement des compétences afin de **bénéficier de fonds publics ou mutualisés**

41 050

nombre d'acteurs certifiés Qualiopi en septembre 2022, soit un peu plus de la moitié de la population totale des OF

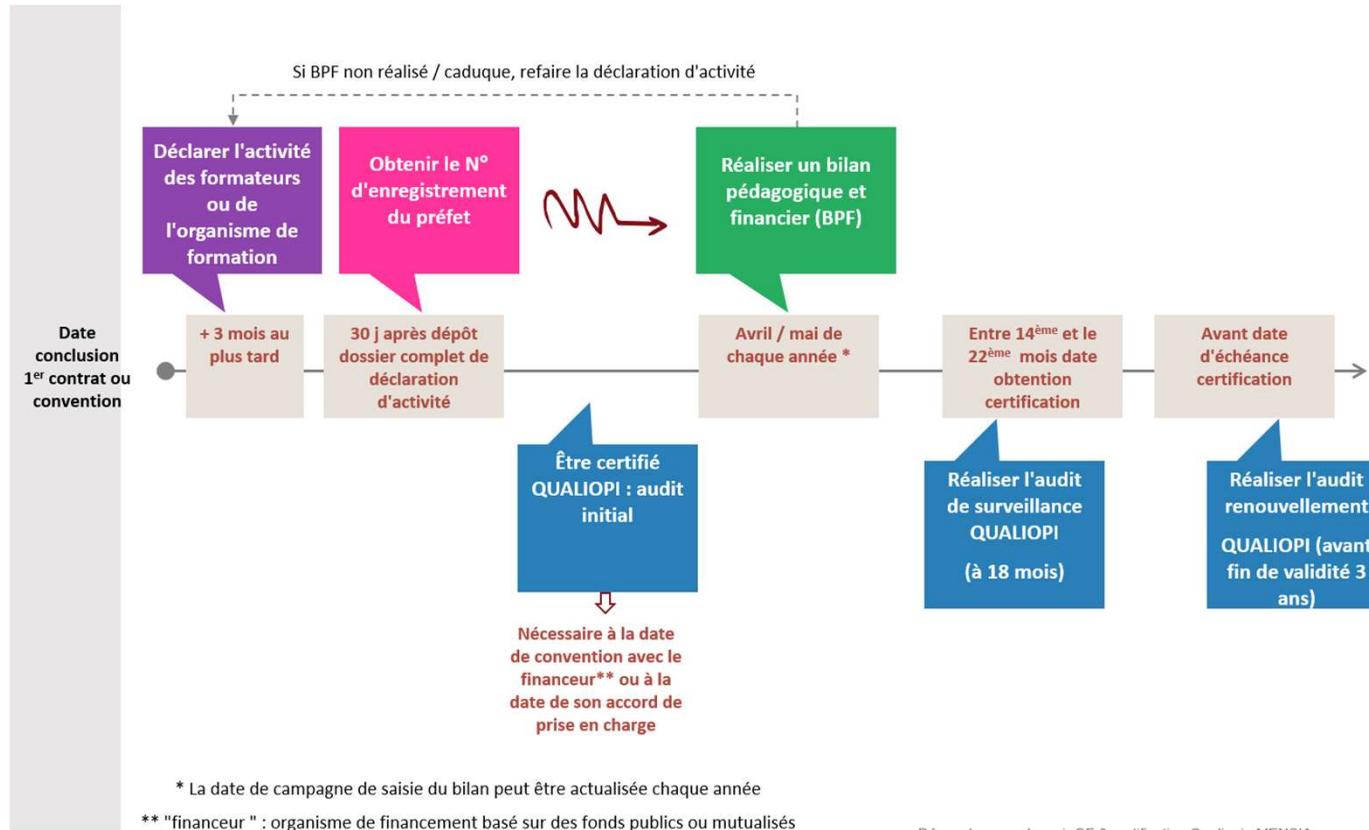
7
critères

32
indicateurs



Le processus de certification Qualiopi représente **un investissement considérable**. La pertinence de la démarche est à envisager par rapport à **l'importance des dispositifs de financement publics ou mutualisés pour les bénéficiaires de vos formations**

Focus sur l'imbrication des process d'obtention du statut d'OF et de la certification Qualiopi



Conseil #2 : envisager éventuellement une certification Qualiopi (2/2)

7 critères de qualité évalués par les organismes certificateurs

- 1 **Conditions d'information du public** sur les prestations proposées, les délais pour y accéder et les résultats obtenus ;
- 2 **Identification précise des objectifs** des prestations proposées et l'adaptation de ces prestations aux publics bénéficiaires, lors de la conception des prestations ;
- 3 **Adaptation aux publics bénéficiaires** des prestations et des modalités d'accueil, d'accompagnement, de suivi et d'évaluation mises en œuvre ;
- 4 **Adéquation des moyens** pédagogiques, techniques et d'encadrement aux prestations mises en œuvre.
- 5 Qualification et développement des **connaissances et compétences des personnels** chargés de mettre en œuvre les prestations ;
- 6 Inscription et investissement du prestataire dans son **environnement professionnel** ;
- 7 Recueil et prise en compte des **appréciations** et des **réclamations** formulées par les parties prenantes aux prestations délivrées.

Pour chacun des sept critères, le référentiel précise les indicateurs à mettre en œuvre, en fonction de la catégorie d'action concernée (action de formation, bilan de compétence, VAE, formation par apprentissage).

Conseil #3 - Proposer des formations certifiantes pouvant être inscrites au RNCP et au RS

Dans le cadre de formations certifiantes, France Compétences est responsable des répertoires nationaux des certifications



Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Recense les certifications permettant une validation des compétences et des connaissances acquises nécessaires à l'exercice d'activités professionnelles

Répertoire Spécifique (RS)

Recense les certifications et habilitations correspondant à des compétences professionnelles complémentaires aux certifications professionnelles

Bonjour, quelle certification cherchez-vous ?

Entrez votre recherche

Recherche avancée

Type de répertoire
 Tous RNCP Répertoire spécifique

État de la fiche
 Tous Active Inactive

Intitulé de la certification

Certification délivrée par

Code de la fiche

Niveau de qualification (*)

(?) pour plus d'information

Abrégié de diplôme public

Code(s) NSF

Code(s) ROME

Réinitialiser Rechercher

Durcissement des conditions d'enregistrement au RS et RNCP

Attention accrue portée à l'ingénierie des formations évaluées et à leur intérêt en matière d'emploi

Le processus d'enregistrement est de plus en plus long et particulièrement exigeant

80%

Taux de refus des demandes de renouvellement d'inscription au RS et RNCP en 2021

Conseil #4 : Savoir répondre aux appels d'offres publics

Savoir repérer les appels d'offres publics

Différentes plateformes recueillent les appels d'offres publics : Bulletin officiel des annonces des marchés publics (BOAMP), Journal Officiel de l'UE (JOUE), la presse locale, etc.



Quelques conseils pour répondre aux appels d'offres

- Identifier la pertinence de l'offre et des besoins exprimés, les échéances de candidature
- Élaborer son dossier de réponse (processus, références, profils, dossier administratif, annexe financière etc.)
- S'assurer de la conformité de la réponse aux exigences légales et réglementaires

Bien connaître les types d'organismes émettant ces appels d'offres

- Collectivités locales (villes, agglomérations, départements, régions etc.)
- Établissements scolaires (écoles, collèges, lycées, universités)
- Organismes d'Etat (ministères)
- Hôpitaux, établissements publics de la santé

Quels acteurs publics sont les plus enclins à publier des AO autour de la médiation numérique ?

Acteurs ayant publié des AO publics portant sur la formation dans le secteur de la médiation numérique





Objectifs

- 1 Marché de la formation
- 2 Tendances du marché de la formation
- 3 Modèles de financement de la formation
- 4 Coûts et tarifs adressables
- 5 Se faire connaître des acheteurs
- 6 Enseignements à retenir et retours d'expérience

4 grands enseignements à retenir qui s'articulent autour d'une bonne connaissance des caractéristiques de ses bénéficiaires



ÊTRE VISIBLE DES ACHETEURS DE LA FORMATION

- Connaître sa cible :
 - Entreprises
 - Particuliers
 - Acheteurs publics
- Définir certaines caractéristiques de besoins de formation
- Utiliser son réseau et créer des partenariats



TROUVER LE MOYEN LE PLUS ADAPTÉ POUR ATTESTER DE LA QUALITÉ DE SES FORMATIONS

- Rendre son offre de formation éligible au CPF ?
- Être certifié Qualiopi ?
- Proposer des formations certifiantes ?
- Conclure un partenariat avec un organisme de formation déjà certifié



FAIRE DU PRIX DE VOTRE FORMATION UNE PRIORITE STRATEGIQUE

- Réaliser une étude de positionnement
- Evaluer la valeur perçue
- Bien maîtriser ses coûts
- Mettre en place différents niveaux de prestation avec des tarifs associés



ADAPTER SON OFFRE PAR RAPPORT AUX TENDANCES DU MARCHÉ

- Individualisation des parcours de formation
- Augmentation des exigences de qualité
- Hybridation de l'offre
- Réduction des temps de formation et granularisation des modules

Retours d'expériences des lauréats



Relevé des interventions des lauréats ayant participé au Webinaire « Marché de la formation » du 15/12/2023

« Notre motivation première lorsque nous nous sommes lancés dans le processus de certification Qualiopi était d'en faire **un gage de qualité** »

« Il est **important de se faire accompagner pour préparer l'audit initial**, notamment par une structure spécialisée dans ce type d'accompagnement. L'accompagnement dont on a bénéficié a été capital étant donné la complexité et le niveau de détail de la procédure Qualiopi. »

« Concernant la certification Qualiopi, **un regret à souligner : la focalisation de Qualiopi sur la partie administrative et non sur le contenu des formations**. Une certification Qualiopi ne garantit pas nécessairement la délivrance d'une formation de qualité d'un point de vue pédagogique. »

« La certification est **un processus lourd et assez complexe mais toutefois indispensable** si l'on souhaite se lancer dans une activité de formation directe, c'est-à-dire sans passer par une logique de sous-traitance. »

« Trois avantages principaux sont à identifier concernant la certification Qualiopi :

- Opportunité de **toucher un public plus large**
- Opportunité de vendre les formations à **un tarif plus élevé**, du fait du gage de qualité que constitue la certification
- Une **logique d'amélioration permanente découlant de cette procédure pour les structures qui l'entreprennent**, malgré la lourdeur et la rigueur administrative. En effet, ce processus nous a permis de nous professionnaliser sur le plan administratif et d'ouvrir des sujets et perspectives auxquels nous n'avions pas pensé. »

« Il existe un **réel potentiel de marché concernant le développement de formation en matière de médiation numérique**, auprès de structures de toutes tailles, incluant aussi les grands groupes qui disposent de fragilités importantes en matière de connaissance liée à la médiation numérique et aux solutions pour se saisir de ces enjeux. »