

Inventons le marché de la formation



En boxe, tout l'intérêt du combat repose sur le savant équilibre établi entre les concurrents selon qu'ils sont poids lourds, poids moyens ou poids plume. Mettez un poids lourd devant un poids plume... Je vous laisse imaginer les dégâts.

Il me semble que cette métaphore illustre l'état du marché de la formation, lorsque les règles de la concurrence s'y appliquent entre des acteurs dont la taille, la mission et la force de frappe sont disproportionnées.

Le marché de la formation est en effet très imparfait. D'abord parce que la demande est « impure ». Essentiellement constituée par une commande publique (État ou Conseils régionaux) ou parapublique (via des OPCA de branche dépositaires de la contribution obligatoire des entreprises), elle échappe encore aux individus. Ceux-ci, qu'ils soient salariés, demandeurs d'emploi ou ménages, n'agissent pas comme des acteurs de leur propre carrière. Contrairement aux Allemands, par exemple, ils sont encore loin de songer à financer eux-mêmes par la formation, ne serait-ce qu'une partie de leur sécurité professionnelle.

Ensuite parce que l'offre est extrêmement atomisée. Rappelons simplement qu'elle est portée par 13000 organismes de formation (dont c'est l'activité principale) et 40000 si l'on compte ceux qui ont la formation comme activité secondaire. Or, sur les 13000 évoqués, seuls 2% génèrent un chiffre d'affaires de plus de 3 millions d'euros.

Imposer la mise en concurrence à tout prix, voire par idéologie, dans un espace concurrentiel si hétérogène, me paraît donc dangereux pour tout le monde.

Danger pour le client qui doit choisir son prestataire dans un univers de plus en plus complexe, sans plus-value assurée. Danger pour la myriade des organismes privés à poids « plume » ou « moyen » qui se trouvent subitement confrontés au « poids lourd ». Car « le poids lourd », invité à jouer sur ce ring, ne va pas ménager sa puissance pour assurer sa victoire. Ce cercle, éminemment vicieux, peut à mon sens gravement déstructurer le marché en déclenchant une cascade de contagions : si le droit à la concurrence s'applique à la lettre, il doit s'appliquer de même aux organismes de branche financés par les OPCA, voire, aux GRETA dépendant du ministère de l'Éducation nationale.

Il faut aussi vouloir les conséquences de ce que l'on veut, nous rappelle Nietzsche en substance. À s'ériger en arbitre au risque de fausser le match, les partisans aveugles du droit à la concurrence sont-ils certains que c'est bien la meilleure tactique pour le gagner?

Philippe Caïla

Directeur général de l'AFPA

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Philippe Caïla', with a horizontal line underneath.