

La formation continue comme activité secondaire représente un **tiers** du marché

Le Centre d'Études et de Recherches sur les Qualifications (CEREQ) a publié une étude sur les organismes pour qui la Formation est une activité secondaire (FCAS). On y apprend entre autres que ces 4 340 opérateurs réalisent 31 % de l'ensemble du chiffre d'affaires du marché de la formation continue.

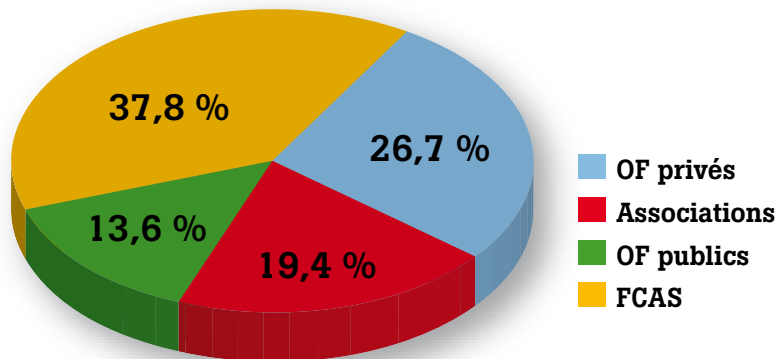


Centrés sur des formations courtes les FCAS ont moins à gérer les dimensions pédagogiques et didactiques qui sont posées dans des formations plus longues visant à requalifier ou à reconverter des salariés, des chômeurs ou des jeunes en difficultés d'insertion.

La récente étude de CEREQ remet en cause l'habituelle façon de présenter l'activité de formation continue (entre les Organismes pour qui la formation est l'activité principale (OF) et les prestataires de formation pour qui ce n'est pas le cas). Elle permet ainsi de mieux appréhender la structure de l'offre de formation. Partant des données 2007,

les auteurs ont privilégié l'analyse des opérateurs ayant un chiffre d'affaires en formation de 150 K euros et plus, soit 4 340 opérateurs (10,5 % des prestataires). Ceux-ci ont réalisé un chiffre d'affaires global de 3,2 milliards d'euros, soit 31 % de l'ensemble du chiffre d'affaires généré par le « marché » de la formation continue ! Ces 4 340 FCAS qui ne relèvent pas de l'activité d'enseignement ou de formation, représentent un très large éventail d'activités (services aux entreprises, commerce, fabrication, associations...). Les auteurs ont approfondi leur analyse par une enquête menée dans trois régions (Aquitaine, Languedoc-Roussillon et PACA) auprès d'un échantillon de FCAS du secteur privé à but lucratif et en ont tiré des constats à méditer. Ces prestataires s'appuient sur un nombre important de formateurs des spécialités de formation dominantes dans le marché de la FPC (informatique, sécurité des biens et des personnes, développement des capacités d'orientation et d'insertion, ressources humaines, gestion, etc.). Ils ne se distinguent donc pas des organismes de formation classiques sur ce plan. Pour certains de ces FCAS l'activité de formation s'avère l'essentiel de leur chiffre d'affaires sans que cela ne se traduise par un référencement statistique (code NAF) approprié.

**Répartition des 10,3 milliards de chiffre d'affaires
généralisé par le marché de la formation continue
en 2008 par types d'opérateurs de formation**



« Package suivi, conseil, formation »

Quelles sont donc les particularités de ces opérateurs? Ils occupent majoritairement le marché de l'achat direct de formation par les entreprises (moindre rôle des Organismes paritaires collecteurs agréés (OPCA) et s'appuient souvent sur une appartenance commune au monde de l'entreprise et au secteur privé (connaissances des métiers, des clients). Si 28,2 % des OF ont un chiffre d'affaires de 50 % et plus venant du financement direct des entreprises, c'est 47 % des FCAS qui sont dans ce cas! De ce fait ils se positionnent en amont de la commande (analyse du besoin, co-construction du projet de formation, etc.) pour proposer du « sur-mesure ». Ils semblent bénéficier d'une expertise technique plus pointue que les organismes de formation classiques et s'appuient notamment sur un réseau d'intervenants occasionnels ou libéraux qu'ils ont construit de par leur appartenance d'origine au secteur d'activité cible. Centrés sur des formations courtes ils ont moins à gérer les dimensions pédagogiques et didactiques qui sont posées dans des formations plus longues visant à requalifier ou à reconverter des salariés, des chômeurs ou des jeunes en difficultés d'insertion. Ces opérateurs n'isolent pas la prestation de formation mais l'insèrent dans un « package suivi, conseil, formation » et une relation de service souple fondée sur l'immatériel et le relationnel. Certains FCAS développent des formations

autour d'un produit ou d'un service qu'ils ont eux-mêmes développés ou créés. Sur un plan technologique ou sectoriel, ils sont donc plutôt spécialisés et s'appuient sur cette spécialisation pour se différencier des organismes de formation concurrents, ce qui tend à montrer que le label « organisme de formation » n'est pas un passeport toujours judicieux dans le marché de la formation des entreprises.

En rupture avec l'offre catalogue

Ces opérateurs sont en rupture avec « l'offre catalogue » qui caractérise souvent l'appareil de formation classique, désormais en perte de vitesse sur le marché des entreprises. Les FCAS témoignent en fait d'une recombinaison de l'activité de formation continue au profit d'une nébuleuse de prestataires issus des secteurs d'activité et du monde de l'entreprise lui-même. En incluant les structures internes de formation des grandes firmes, le poids des formateurs occasionnels d'entreprise intervenant dans l'appareil privé et public et les pratiques informelles de formation des entreprises (entreprises apprenantes), il y a bien un processus de réinternalisation/rediffusion de la Formation Professionnelle Continue (FPC) dans la sphère du système productif au détriment des organismes employant des formateurs permanents à temps plein. Un phénomène qui va s'accroître dans les grandes firmes avec les Technologies

de l'information et de la communication (TIC) et les différentes formes de *e-learning*, encore faut-il que les entreprises se dotent d'une ingénierie des compétences adaptée.

Le poids des formateurs occasionnels

On peut donc affirmer sans se tromper qu'en 40 ans la notion d'activité de formation a perdu de son sens premier. Elle est aujourd'hui réalisée et mise en œuvre majoritairement non pas par des formateurs permanents (salariés des organismes de formation) mais par des formateurs occasionnels (salariés d'autres entreprises). En fait l'activité de formation tient plus au statut des formateurs qu'au statut des structures de formation. De ce point de vue c'est aussi la formation comme activité secondaire des salariés d'entreprise qu'il faut identifier! Cette évolution infirme l'hypothèse de l'État des années quatre-vingt-dix qui avait voulu promouvoir un secteur d'activité spécifique de la formation continue (notamment porté par le contrat d'études prospectives des organismes de formation privés) visant notamment à autonomiser et professionnaliser cette activité. S'il y a bien un secteur d'activité particulier de la formation (largement tributaire de la réglementation liée à l'obligation légale de financement de la FPC par les entreprises), il est désormais tributaire de l'activité de formation (formelle et informelle) réalisée au sein du système de production lui-même.



Paul Santelmann
Responsable de la Prospective à l'AFPA.

¹Michun Stéphane, Simon Véronique et Valette Aline – La FPC comme activité secondaire - Net – Doc n° 61 – avril 2010.
²Cette répartition est déterminée par le code NAF de l'INSEE attribué à l'entreprise en fonction de son activité principale déclarée. Les codes NAF relatifs à l'activité d'enseignement ou de formation sont: 802A, 802C, 803Z, 804C et 804D.