

La concurrence via le e-Learning



David Targy

David Targy a dirigé une étude de Précepta concernant la prospective du marché privé de la formation¹ sur lequel l'essor du e-Learning pourrait changer la donne.

Quels sont les atouts économiques du e-Learning ? Ses freins ?

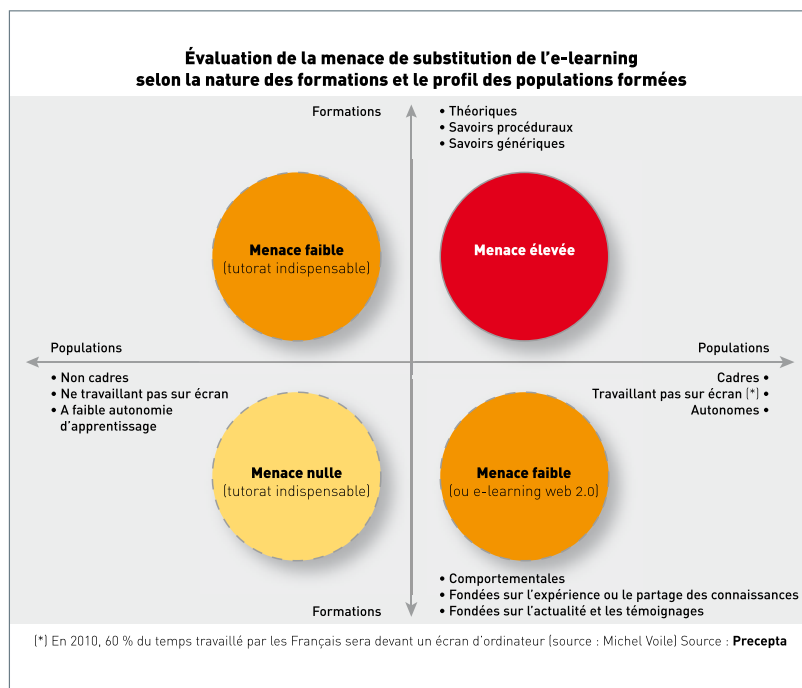
David Targy : Le e-Learning présente des atouts évidents. Il contribue à réduire le temps de formation tout en recentrant les séances en présentiel sur des situations pratiques. Il permet surtout de garantir à un client des contenus de très haute qualité, dont le coût élevé est rentabilisé sur un grand nombre de bénéficiaires. La qualité est d'ailleurs un impératif, car l'apprenant peut à tout moment interrompre sa session. Développer le e-Learning exige pourtant de surmonter quelques freins, à commencer par les limites des apprenants, qui doivent être capables de concentration, d'autonomie et de discipline. Par ailleurs, le e-Learning comporte des coûts cachés assez importants : des salles à part, des postes spécifiques, du tutorat... Enfin, il souffre d'un taux d'abandon plus élevé que celui du présentiel. Mais tout cela peut évoluer.

Comment va se dessiner le marché ?

D.T. : Contrairement à la formation traditionnelle, le e-Learning est une activité à forte intensité capitalistique, qui exige un gros investissement de conception et de développement. Cela donne un avantage aux grands opérateurs, qui ont intérêt à créer une offre de blended learning, associant présentiel et e-Learning, car cela élève les barrières à l'entrée sur le marché. Aujourd'hui, les leaders de la formation interviennent sur une surface large, et sur chaque segment, ils se trouvent en concurrence avec de petits acteurs, qui picorent des parts de marché. Les groupes leaders feront donc tout pour imposer le blended learning, ne serait-ce que pour écarter tous les petits concurrents et décourager les nouveaux entrants.

L'outil ne risque-t-il pas de prendre le pas sur les contenus ?

D.T. : Le e-Learning couvre des métiers différents. Les organismes de formation interviennent surtout sur les conte-



nus ou le suivi de la formation et nouent des partenariats sur ce qui est plus technique - la conception de plateformes, par exemple. En ce sens, le e-Learning les expose au risque de faire entrer dans le champ de la formation des acteurs qui en étaient jusqu'alors éloignés. Une autre menace est de voir émerger des modèles gratuits sur l'Internet, comme cela s'est passé dans tous les secteurs qui ont basculé vers le numérique. Ici, une simple caméra peut permettre de

proposer des éléments de formation à des coûts minimes : rien n'empêche de les offrir gratuitement, avant de monétiser le modèle avec des formations présentielles, des cours particuliers ou, tout simplement par de la publicité.

Propos recueillis par Philippe Tranchart

¹Les organismes de formation privés, stratégies et mutations à l'horizon 2015 publiée par Précepta en juin 2009.