



BAROMÈTRE DU MARCHÉ DE LA FORMATION LANGUES

2024

Table des Matières

SECTION 1 : INTRODUCTION	3
SECTION 2 : LINGUAID	4
SECTION 3 : ANALYSE	5
SECTION 3.1 : L'ÉTAT DU MARCHÉ DE LA FORMATION LINGUISTIQUE	5
3.1.1. ÉTAT ACTUEL DU MARCHÉ DE LA FORMATION LINGUISTIQUE	5
3.1.2. CHANGEMENTS DANS LE VOLUME DES VENTES	5
SECTION 3.2 : IMPACT DU CPF	7
3.2.1. PROPORTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES PROVENANT DU CPF	7
3.2.2. ÉVOLUTION DE L'ACTIVITÉ LIÉE AU CPF	8
3.2.3. IMPACT DES RÉFORMES LÉGISLATIVES SUR LE CPF	9
SECTION 3.3 : ADAPTATION ET DIVERSIFICATION DE L'OFFRE	10
3.3.1. INTENTIONS D'ÉLARGISSEMENT DE L'OFFRE	10
3.3.2. PRINCIPALES DEMANDES DES CLIENTS	10
3.3.3. STRATÉGIES COMMERCIALES ET MARKETING	11
SECTION 3.4 : ATTENTES DES INNOVATIONS PÉDAGOGIQUES ET PERSPECTIVES DE CROISSANCE	12
3.4.1. IMPORTANCE ACCORDÉE À L'INNOVATION PÉDAGOGIQUE	12
3.4.2. ATTENTES DES INNOVATIONS PÉDAGOGIQUES	13
SECTION 3.5 : PERSPECTIVES DE CROISSANCE ET OBSTACLES	14
3.5.1. PERSPECTIVES DE CROISSANCE	14
3.5.2. PRINCIPAUX OBSTACLES À LA CROISSANCE	15
3.5.3. ADAPTATION AUX ATTENTES DU MARCHÉ	16
SECTION 4 : RECOMMANDATIONS CLES	18
4.1. DIVERSIFICATION DES SOURCES DE REVENUS :	18
4.2. RENFORCEMENT DES OFFRES DIGITALES ET HYBRIDES DONT LA FORMATION DES FORMATEURS :	18
4.3. ACCOMPAGNEMENT PROACTIF DES CLIENTS ET GESTION DES CHANGEMENTS RÉGLEMENTAIRES :	19
SECTION 5 : MÉTHODOLOGIE DE L'ENQUÊTE ET ANALYSE DES CORRELATIONS	20
SECTION 6 : CONCLUSION	24



Section 1 : Introduction

Le marché de la formation linguistique en France connaît actuellement une période de transformation profonde, marquée par des changements législatifs significatifs et une évolution des attentes des clients. En particulier, les réformes du Compte Personnel de Formation (CPF), avec l'introduction de la participation forfaitaire de 100 euros, ont modifié les dynamiques de la demande, affectant tant les prestataires de formations que les apprenants. Dans ce contexte, l'adaptation des offres, l'innovation pédagogique et la diversification des sources de revenus deviennent des enjeux cruciaux pour les acteurs du secteur.

Ce rapport s'appuie sur les résultats d'une enquête menée auprès de 208 répondants, incluant des dirigeants d'organismes de formation, des formateurs indépendants, et des salariés d'organismes de formation linguistique. L'objectif de cette étude est d'analyser l'impact des récents changements sur le marché, de mettre en lumière les défis rencontrés par les prestataires et de proposer des recommandations pour une adaptation réussie. L'analyse inclut également un croisement avec les données issues de

France Compétences, permettant de corroborer certaines tendances observées au niveau national et d'enrichir les conclusions de l'étude.

Les résultats révèlent une perception mitigée de l'état actuel du marché : alors que certains acteurs anticipent une stabilisation, d'autres expriment des préoccupations quant à la baisse de la demande, notamment pour les formations financées par le CPF. Les stratégies adoptées varient selon le profil des répondants, avec une orientation vers des solutions numériques et hybrides, un accent sur les compétences professionnelles, et des efforts pour accompagner les entreprises dans leurs démarches administratives.

En abordant ces aspects, le rapport cherche à fournir une vision d'ensemble des dynamiques du marché de la formation linguistique en 2024 et à identifier les leviers de croissance pour les prestataires. À travers une analyse détaillée des réponses, enrichie par des citations verbatim, il vise à guider les acteurs dans leur adaptation aux nouvelles réalités du secteur.



Section 2 : Linguaid

Linguaid est un cabinet conseil et un organisme de formation qui accompagne les acteurs du marché de la formation professionnelle depuis son lancement en 2006. Linguaid propose plusieurs prestations :

Pour les prestataires de formation linguistique, Linguaid a concentré son activité principalement sur la formation du personnel administratif et pédagogique, notamment à travers ses formations sur les nouvelles technologies. Fin 2024, Linguaid lance sa formation phare « Utiliser l'Intelligence Artificielle pour Préparer les Cours de Langues » qui fera partie aussi du nouveau catalogue 2025.

Experts en évaluation de la formation, Linguaid détient également le contrat d'exclusivité du modèle Kirkpatrick pour la Francophonie. Vous pouvez découvrir plus sur le modèle, les certifications ainsi que plein de ressources gratuites dont un podcast populaire « Retour sur les Attentes » et une infolettre bimensuelle sur leur site evaluationformation.fr.

Joss Frimond, auteur de ce rapport, est tombé dans le marché de la formation professionnelle en l'an 2000. Il a essayé plusieurs fois d'en sortir mais il a finalement accepté sa place avec bonne humeur. Selon la réussite du présent baromètre, ce sera une joie pour lui de réitérer l'aventure en 2025.

UTILISER L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE POUR PRÉPARER LES COURS DE LANGUES

NOUVELLE FORMATION

Il est indéniable que l'intelligence artificielle peut être une aide précieuse dans notre travail. Mais comment les formateurs en langues peuvent-ils s'en servir ? Quels sont les fondamentaux qu'ils doivent connaître pour les aider à préparer leurs cours ? Linguaid vous aidera à utiliser l'intelligence artificielle pour rendre vos cours de langues plus efficaces, vous faisant gagner du temps et de l'argent !

LIEU & DURÉE

7 heures (1 journée en présentiel ou 2 sessions en classe virtuelle)

Pour demander le programme complet de formation, contactez-nous par mail à jfr@linguaid.net

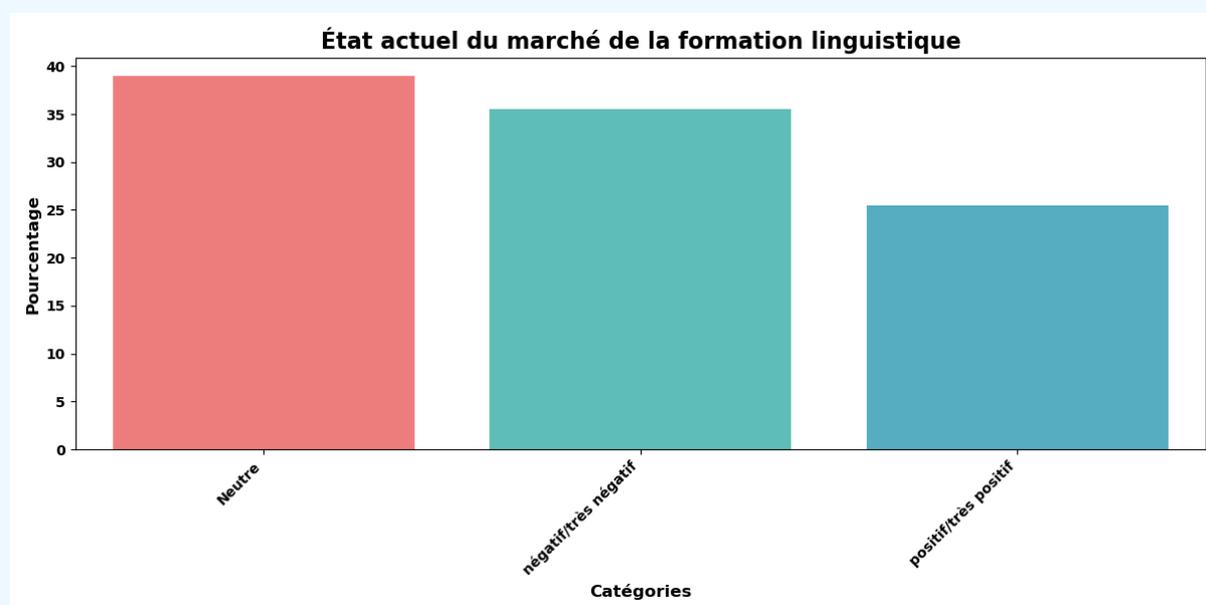


Section 3 : Analyse

Section 3.1 : L'État du Marché de la Formation Linguistique

3.1.1. État Actuel du Marché de la Formation Linguistique

Les résultats de l'enquête révèlent une perception variée de l'état actuel du marché de la formation linguistique en 2024. Environ 40 % des répondants ont une vision "neutre" du marché, tandis que 35 % le perçoivent de manière "négative" ou "très négative". Seuls 25 % des acteurs interrogés considèrent que le marché est "positif" ou "très positif". Cette diversité des perceptions montre une stabilité relative mais cache une inquiétude sous-jacente chez de nombreux prestataires. Un exemple de cette inquiétude est illustré par un répondant qui anticipe les incertitudes liées au dispositif CPF : « Nous savons qu'il y aura d'autres changements pour le dispositif CPF - seule question "quand" ». Cela reflète les préoccupations concernant les évolutions réglementaires qui pourraient affecter l'avenir du marché.



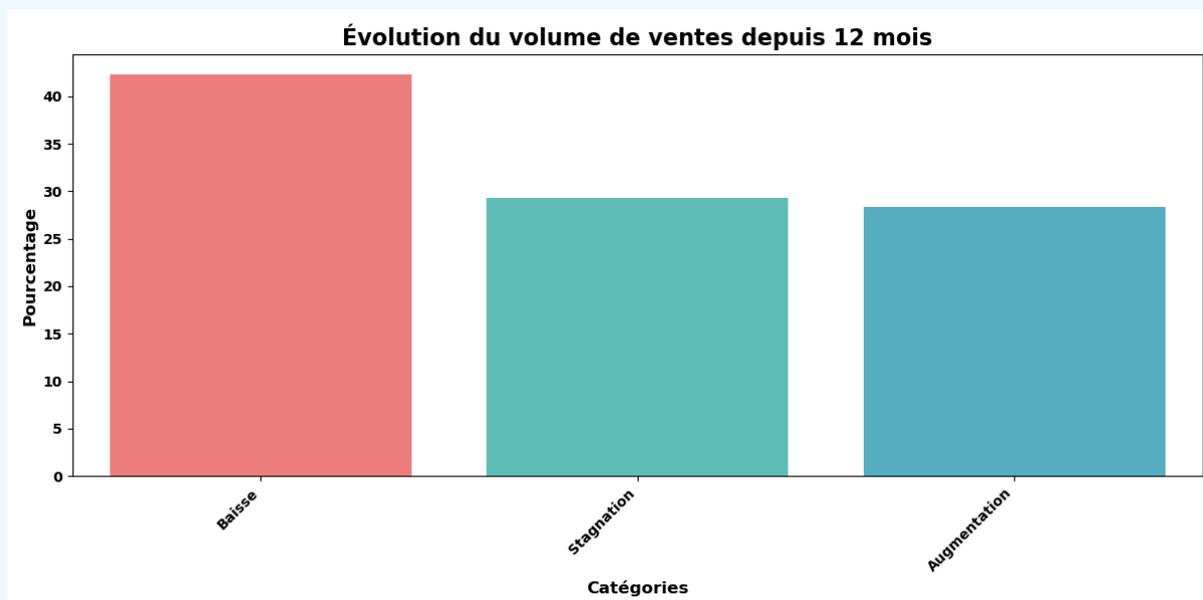
3.1.2. Changements dans le Volume des Ventres

En parallèle, les données indiquent une **tendance majoritaire à la baisse des ventes** de formations linguistiques. **Plus de 40 % des prestataires signalent une diminution** du volume de leurs ventes au cours des 12 derniers mois, tandis que **30 % rapportent une stagnation**, et seulement **20 % des répondants** ont observé une augmentation. Un prestataire souligne les difficultés financières : « Les formations sont plus nombreuses ces 12 derniers mois, mais tous les frais sont également plus nombreux : les frais liés aux certifications (partenariats), frais découlant de la mise en place de Qualiopi... très compliqué financièrement. » Cela montre que même avec une



demande stable, la **hausse des coûts administratifs** et la gestion de la trésorerie complexifient la situation pour les prestataires.

L'impact de ces évolutions est particulièrement visible chez les acteurs orientés vers les particuliers. Un autre répondant note : « *Le marché du CPF pour les particuliers est en très fort déclin. Pas de changement pour autant au sein des entreprises.* » Cela souligne un **contraste net entre la demande des particuliers**, affectée par la participation forfaitaire, et celle des entreprises, qui semble demeurer plus stable.

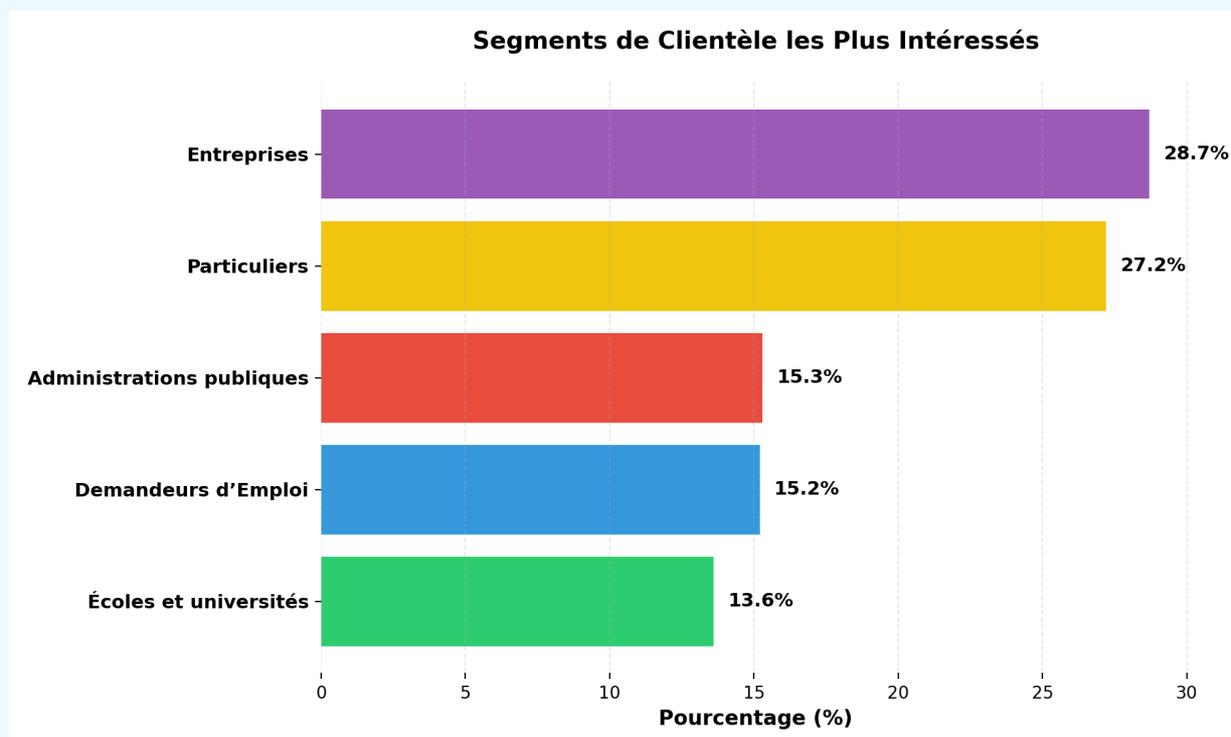


3.1.3. Segments de Clientèle Dominants

L'analyse des segments de clientèle montre que **les entreprises (28,7 %) et les particuliers (27,2 %) sont les principaux demandeurs** de services de formation linguistique. Les administrations publiques et les demandeurs d'emploi représentent également une part non négligeable de la demande, avec environ **15 % de l'intérêt** chacun. Un répondant a relevé l'importance des formations pour les entreprises : « *Nous devons plus accompagner les entreprises sur les dotations et les particuliers avec le reste à charge CPF.* » Cela met en lumière le besoin de soutenir les entreprises dans la compréhension et l'accès aux financements disponibles, tout en répondant aux attentes des particuliers. Cela dit, il ne faut pas se fier uniquement aux financements. Comme dit un autre répondant « *Les financements OPCO ont aussi baissé fortement pour les entreprises, en tant qu'OF c'est difficile de mettre en place des projets de formation du fait de cette baisse.* »

Certains prestataires ont choisi d'arrêter Qualiopi (qui permet l'accès aux financements) en raison des complexités administratives. Comme l'a mentionné un acteur : « *Nous avons décidé d'arrêter complètement. Ne pas prendre la peine de renouveler Qualiopi, c'est de la connerie.* » Cette décision de s'éloigner de Qualiopi pour se concentrer sur d'autres types de clients montre un **besoin de diversification** pour maintenir leur activité dans un contexte de complexité administrative croissante.





Dans l'ensemble, l'analyse de l'état du marché révèle un secteur en tension, où la stabilité perçue par une partie des acteurs masque des disparités importantes. **Tandis que certains prestataires réussissent à adapter leurs offres et leur stratégie, d'autres subissent les effets des nouvelles réglementations et de la baisse de la demande individuelle.** La capacité à naviguer ces changements et à répondre aux besoins des entreprises sera déterminante pour le succès à long terme.

Section 3.2 : Impact du CPF

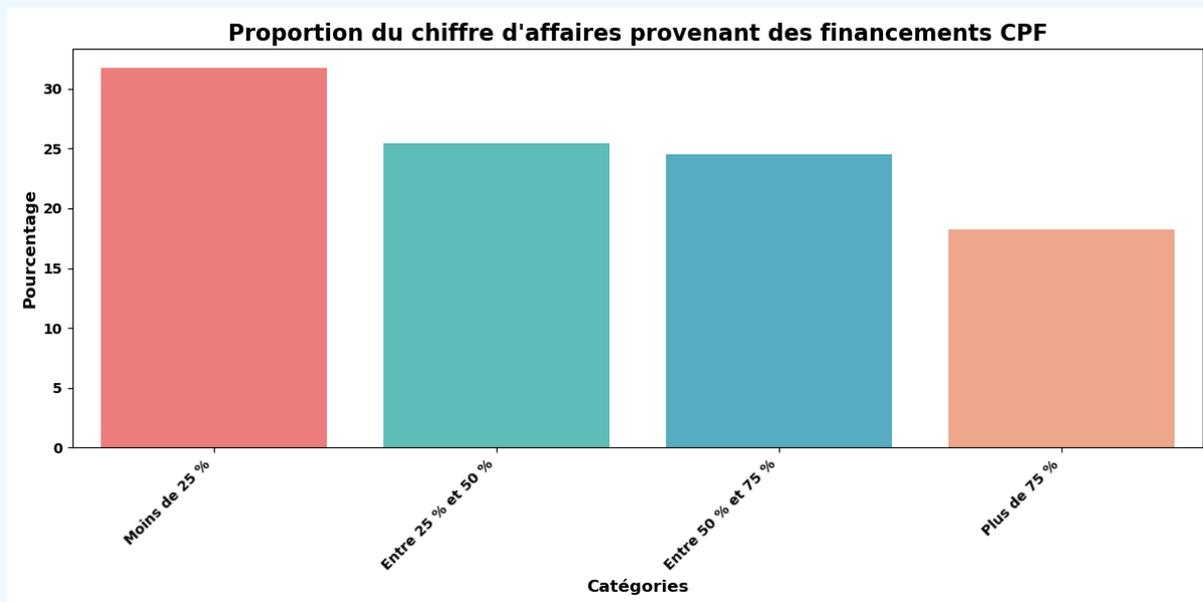
3.2.1. Proportion du Chiffre d'Affaires Provenant du CPF

Le Compte Personnel de Formation (CPF) reste une source de revenus importante pour de nombreux prestataires de formation linguistique. Selon les données, **42,8 % des prestataires tirent plus de 50 % de leur chiffre d'affaires** de ce dispositif, tandis que **31,7 %** indiquent que le CPF représente moins de 25 % de leur chiffre d'affaires.

Un répondant a exprimé ses préoccupations concernant la stabilité de ce financement : « *Le CPF qui devrait pouvoir être mobilisé facilement ne l'est plus (bugs plateforme, identité numérique, participation de 100 €, etc.)* ». et un autre est encore plus pessimiste « *Nous savons qu'il y aura d'autres changements pour le dispositif CPF - seule question c'est "quand"* ».

Ces citations mettent en lumière les difficultés administratives qui ont un impact direct sur la capacité des prestataires à maintenir leur niveau d'activité.

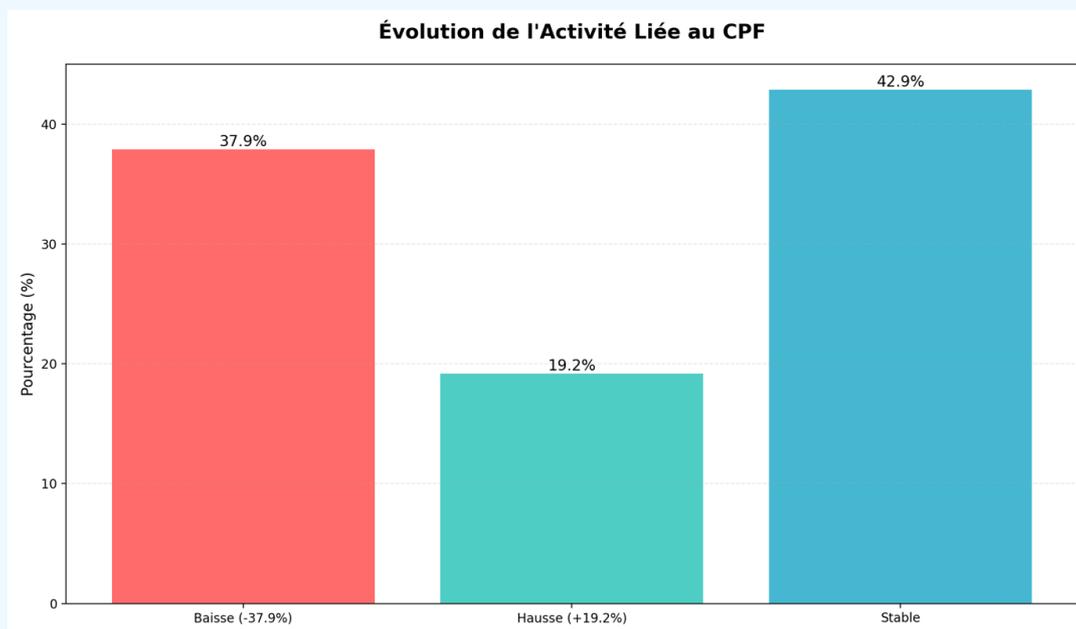




Ce graphique montre la répartition des prestataires selon leur dépendance au CPF pour leurs revenus.

3.2.2. Évolution de l'Activité Liée au CPF

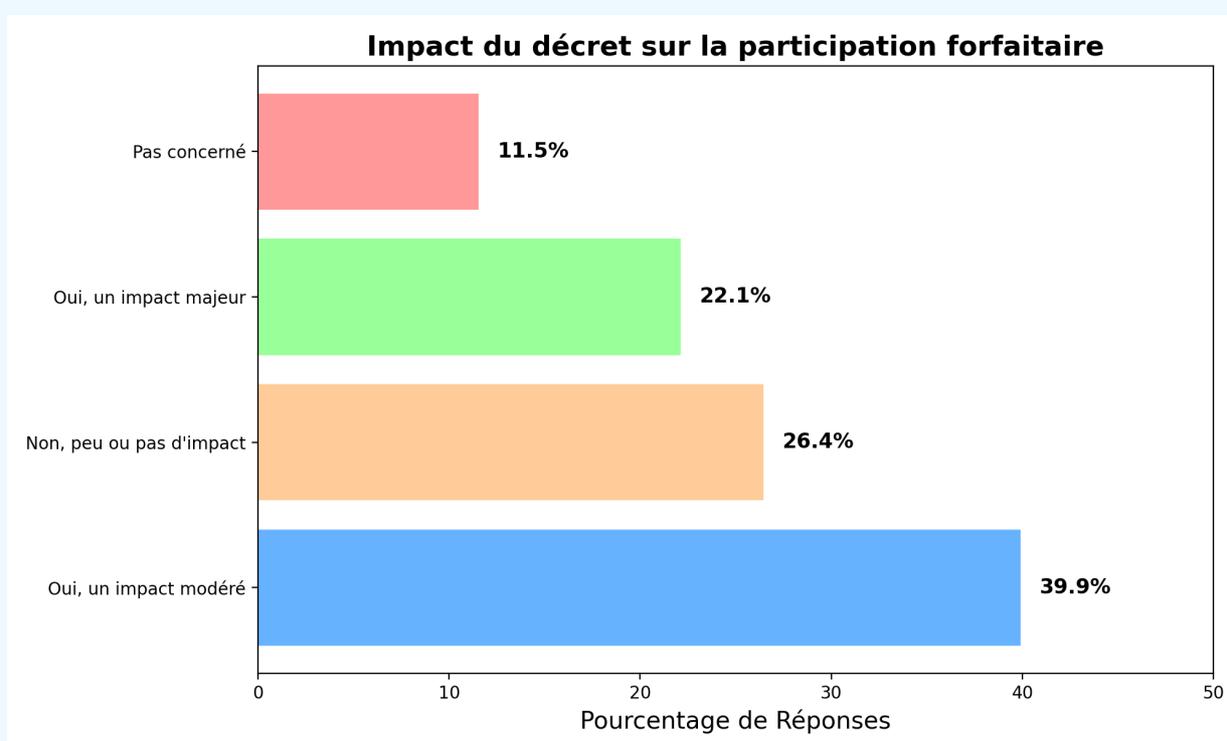
L'analyse de l'évolution de l'activité liée au CPF au cours des 12 derniers mois révèle une **baisse significative** pour **37,9 % des prestataires**, tandis que **42,9 %** déclarent une activité stable. Seuls **19,2 %** ont observé une augmentation de leur activité liée au CPF. Un prestataire a noté une dynamique évolutive : « *Nous avons eu une forte demande de CPF avant la loi du 1/4/24 pour les 100 € de participation. J'attends de voir dans un an pour voir une vraie évolution.* » Cela montre l'incertitude autour de l'impact des nouvelles règles sur l'activité des prestataires, certains espérant une reprise après une période de baisse.



3.2.3. Impact des Réformes Législatives sur le CPF

Les réformes législatives récentes, notamment la participation forfaitaire de **100 euros**, ont été perçues par de nombreux prestataires comme une contrainte supplémentaire. Comme l'exprime un acteur du secteur, « *Le fait de demander 100 € aux personnes souhaitant suivre une formation dans le cadre du CPF va au détriment des demandes en formation.* »

Cette contrainte financière a eu pour effet de réduire l'accessibilité des formations pour certains apprenants, impactant directement le volume d'inscriptions. Malgré ces difficultés, certains prestataires cherchent à maintenir leur activité en se concentrant sur l'accompagnement des clients face aux nouvelles exigences.



Ce graphique illustre l'impact des réformes sur l'activité des prestataires, notamment la participation forfaitaire.

Dans ce contexte, certains prestataires prennent des mesures radicales face à la pression administrative. Un répondant explique : « *Nous avons fait le choix de ne plus proposer des formations linguistiques financées par le dispositif CPF : trop d'administration... baisse significative de la demande.* » Cela reflète une tendance à la recherche de solutions alternatives pour s'affranchir des lourdeurs administratives et diversifier les sources de revenus.

Dans l'ensemble, le CPF reste un pilier financier essentiel pour de nombreux prestataires, mais les réformes récentes et la baisse de la demande des particuliers obligent le secteur à s'adapter rapidement pour survivre.

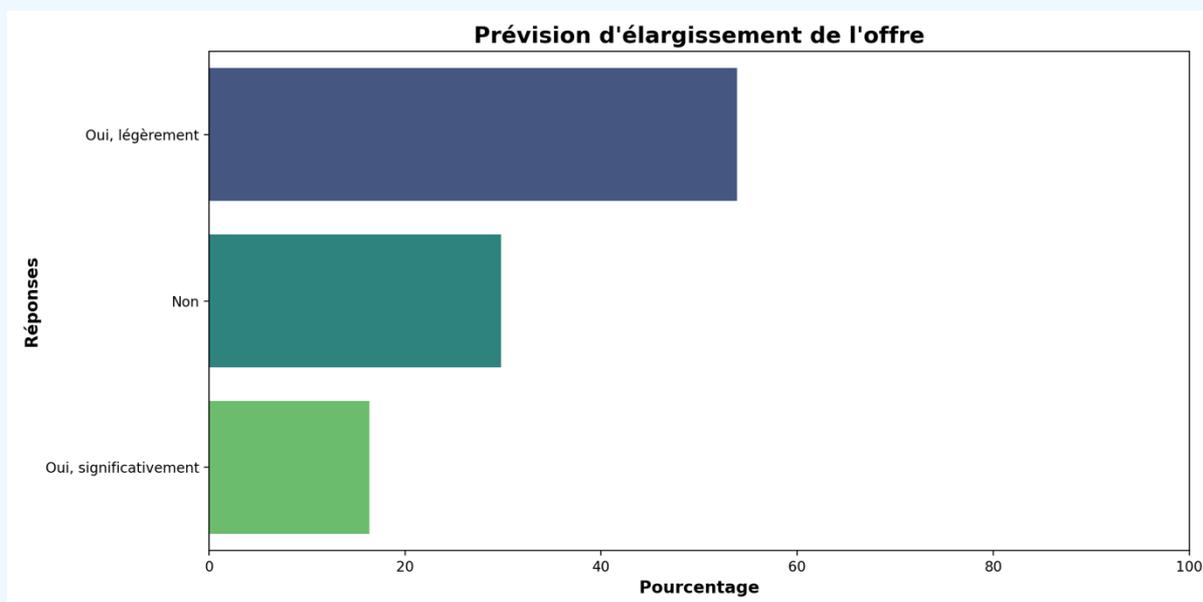


Le CPF demeure une source de revenus clé pour de nombreux prestataires, mais les nouvelles contraintes administratives et la participation forfaitaire de 100 euros ont eu un impact négatif sur la demande. La majorité des prestataires ont constaté une baisse de leur activité liée au CPF, et certains ont choisi de se retirer du dispositif face aux complexités administratives. L'incertitude quant à l'avenir du CPF pousse les acteurs du secteur à diversifier leurs activités pour garantir leur stabilité. Le succès repose sur leur capacité à naviguer ces défis et à accompagner les clients face aux nouvelles exigences.

Section 3.3 : Adaptation et Diversification de l'Offre

3.3.1. Intentions d'Élargissement de l'Offre

Les prestataires de formation linguistique montrent une volonté d'adaptation face aux évolutions du marché, avec 85,71 % des répondants prévoyant d'apporter des modifications à leurs offres au cours des 12 prochains mois. Parmi eux, une majorité anticipe un élargissement léger de leurs services, tandis qu'une minorité envisage des changements plus significatifs. Cette volonté de s'adapter est motivée par la nécessité de répondre à une demande changeante et de s'ajuster aux nouvelles contraintes du marché.



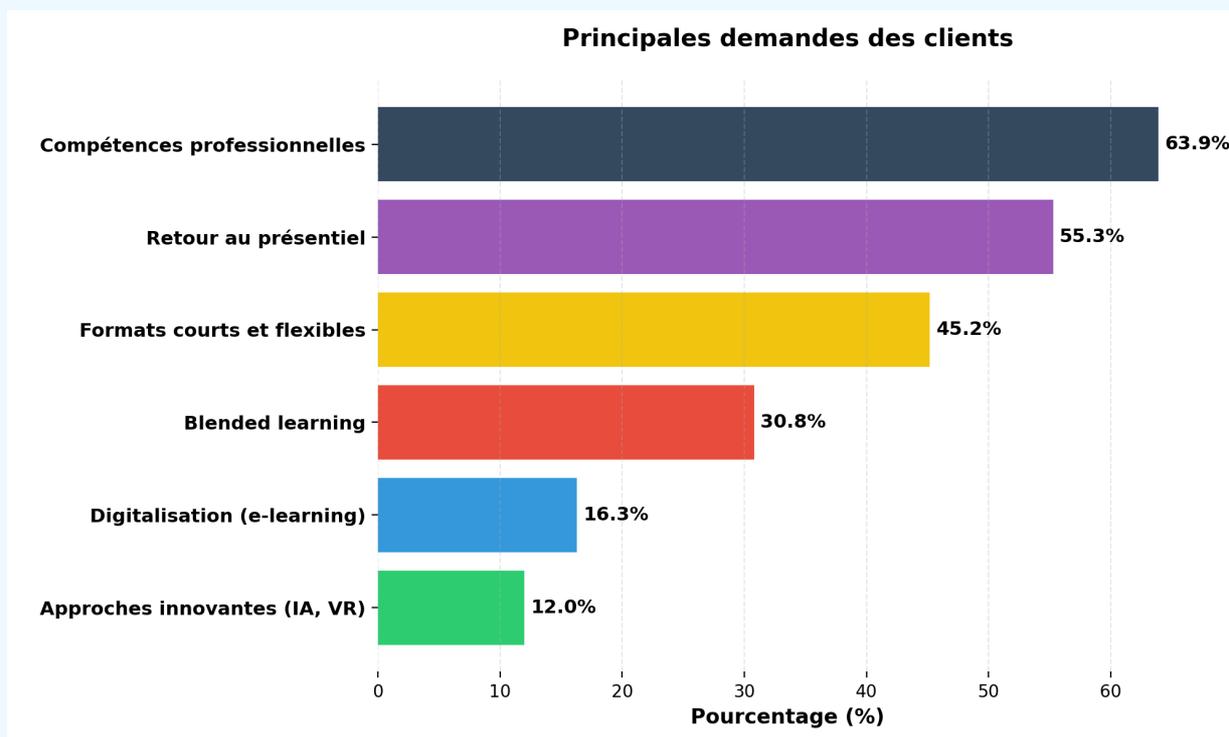
Ce graphique illustre la proportion de prestataires souhaitant élargir ou adapter leurs offres de formation.

3.3.2. Principales Demandes des Clients

L'analyse des besoins des clients révèle des priorités claires : **l'accent sur les compétences professionnelles** (28,06 %), le **retour au présentiel** (24,26 %), et une **demande accrue pour des formats courts et flexibles** (19,83 %). Un répondant a souligné la transformation des attentes : « *Moins de 'touristes' avec le reste à charge* », indiquant que les personnes s'engageant dans des formations sont désormais plus



motivées et qui ont des besoins professionnels, même si la demande globale a pu être freinée. D'autres constatent une préférence pour le présentiel malgré la montée en puissance des outils digitaux, ce qui souligne l'importance de maintenir une offre diversifiée.



Ce graphique présente les principales attentes des clients en termes de formats et de contenus de formation, soulignant l'importance des compétences professionnelles et des formats adaptatifs.

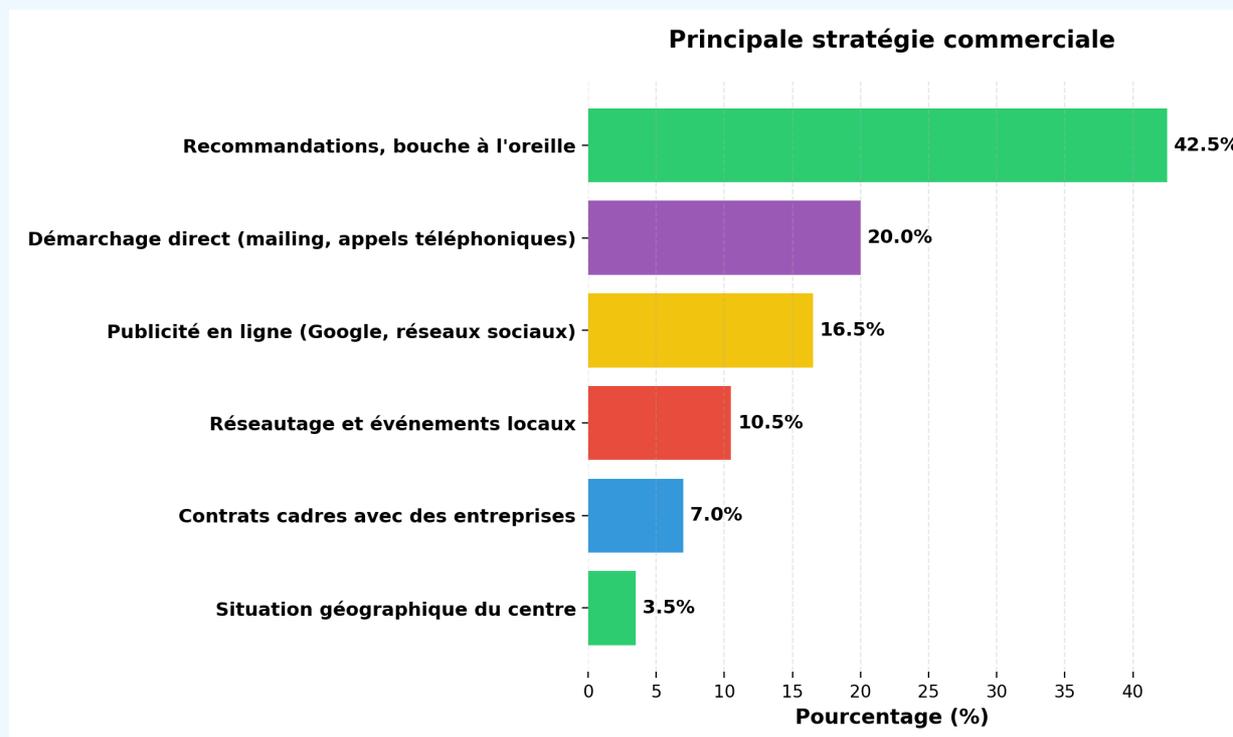
Cette diversité des demandes montre que les prestataires doivent trouver un équilibre entre des offres en présentiel et des options plus flexibles pour répondre à un marché hétérogène. La priorité accordée aux compétences professionnelles souligne également la nécessité d'offrir des programmes spécifiques et adaptés aux besoins des entreprises.

3.3.3. Stratégies Commerciales et Marketing

Pour attirer de nouveaux clients, les prestataires privilégient majoritairement le **bouche-à-oreille et les recommandations** (35,71 %), tandis que **21,43 %** misent sur la **publicité en ligne** pour accroître leur visibilité.

Les différences dans le choix des stratégies commerciales révèlent également l'impact **de la dépendance au CPF sur le positionnement marketing**. Les acteurs qui s'éloignent du CPF se tournent davantage vers des méthodes traditionnelles de recrutement client, comme le bouche-à-oreille, tandis que ceux plus engagés dans le dispositif cherchent à se démarquer par des canaux digitaux.





Dans l'ensemble, les prestataires montrent une **volonté d'adaptation aux besoins du marché**, avec un accent sur les compétences professionnelles et une recherche de formats de formation diversifiés. L'équilibre entre présentiel et digital est important pour répondre aux attentes variées des clients, tandis que le choix des stratégies commerciales dépend fortement du degré de dépendance au CPF et de la capacité à capter de nouveaux segments.

Pour résumer, face aux évolutions du marché, 85,71 % des prestataires prévoient d'adapter leurs offres, privilégiant l'accent sur les compétences professionnelles et les formats flexibles. Les clients recherchent principalement des formations spécialisées et des options d'apprentissage adaptées à leurs besoins. Pour attirer de nouveaux clients, la majorité mise sur le bouche-à-oreille, tandis que certains explorent le marketing digital pour élargir leur audience. La capacité à équilibrer le présentiel et le digital est clé pour répondre aux attentes diversifiées du marché, tout en tenant compte de la dépendance au CPF.

Section 3.4 : Attentes des Innovations Pédagogiques et Perspectives de Croissance

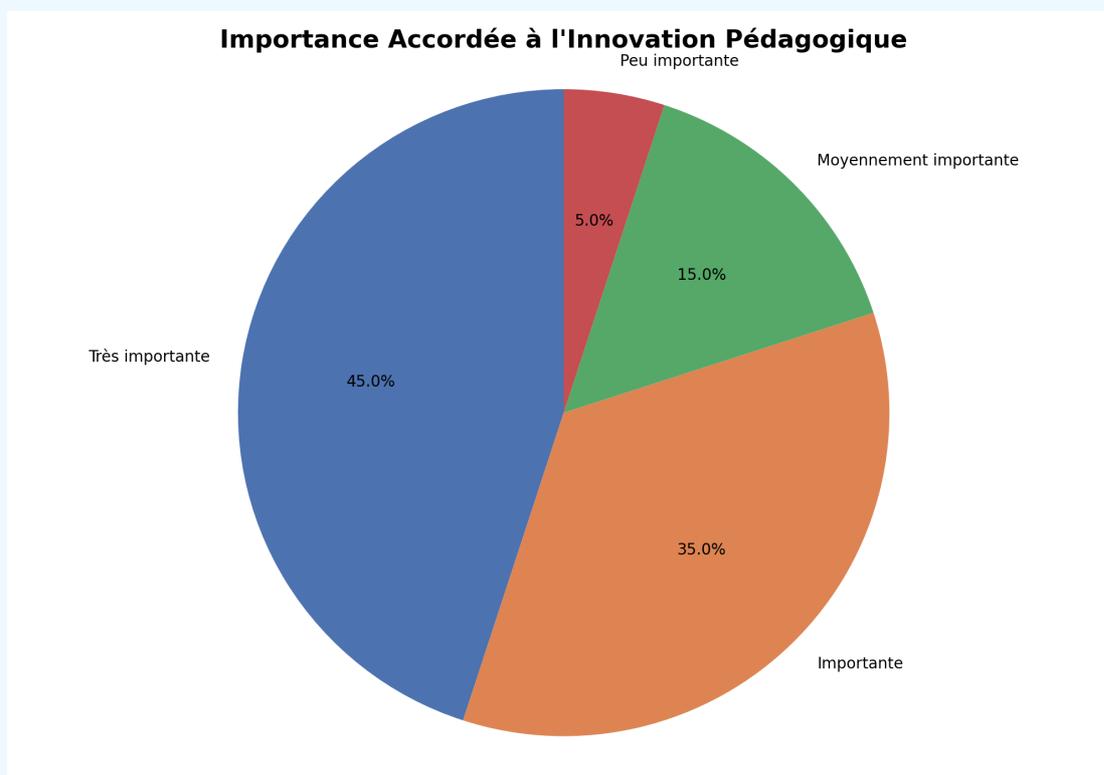
3.4.1. Importance Accordée à l'Innovation Pédagogique

L'innovation pédagogique est perçue comme un levier essentiel par une grande majorité des acteurs du secteur, avec **80 % des répondants** qui la considèrent comme "importante" ou "très importante". Cela souligne une prise de conscience collective quant à la nécessité d'adapter les méthodes d'enseignement aux nouvelles



attentes des apprenants et aux évolutions technologiques, surtout avec la montée en puissance de l'intelligence artificielle.

Toutefois, il est toujours difficile d'investir dans un marché où l'activité est en tension sans trop de visibilité. C'est une difficulté récurrente pour un marché plein de petites structures. Le marché des langues a toujours été réactive, avec un effort de proposer des formats digitalisés et à distance très rapide par rapport aux autres domaines de formation. Mais les résultats de l'enquête démontre que ces innovations sont loin d'être terminées.



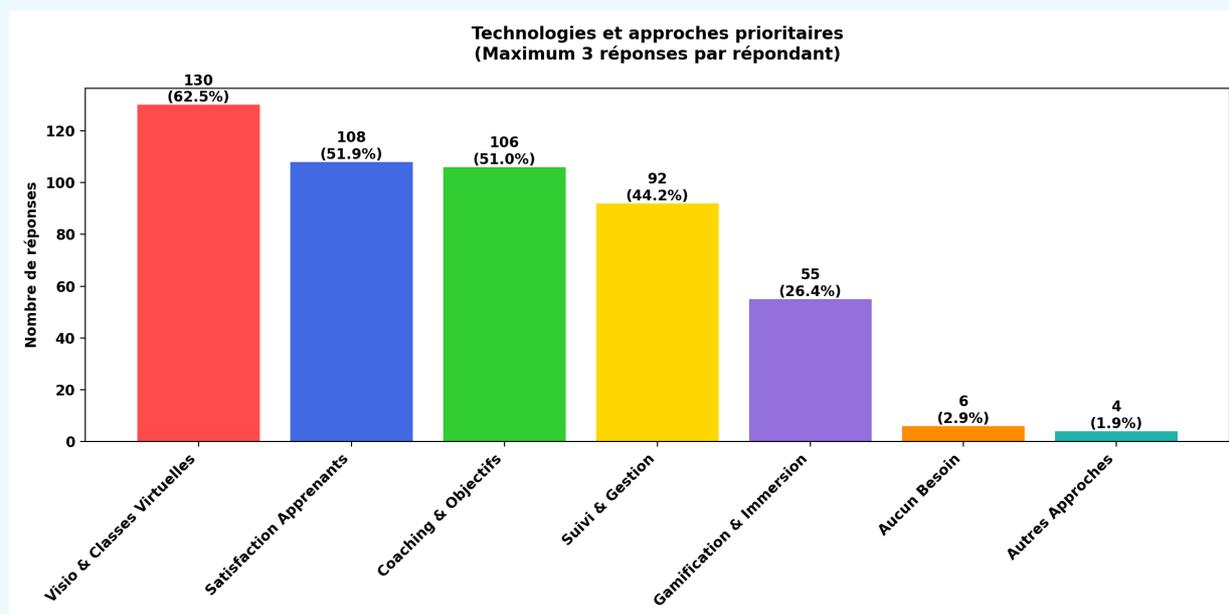
3.4.2. Attentes des Innovations Pédagogiques

Les attentes des prestataires en matière d'innovation sont centrées sur trois objectifs principaux : **rendre les formations plus attractives** pour les apprenants (80 %), **améliorer la productivité** (70 %), et **accélérer la progression des apprenants** (60 %). Ce graphique présente les priorités des prestataires en matière d'innovation, montrant les domaines où les efforts de modernisation se concentrent.

Les prestataires cherchent également à s'adapter aux nouvelles technologies telles que l'intelligence artificielle (IA) et la gamification. Cependant, leur adoption reste limitée par les ressources disponibles et la complexité de certaines solutions. Un répondant exprime ses réflexions sur l'impact de ces technologies : « *L'IA est-elle en train de faire évoluer nos métiers et si oui comment ?* » Cette interrogation montre



une ouverture à l'adoption de nouvelles approches, mais aussi les incertitudes liées à la mise en œuvre de ces outils dans le contexte actuel.



3.4.3. Recommandations pour l'Innovation

Face aux défis liés à la mise en œuvre de nouvelles technologies, plusieurs prestataires adoptent une approche pragmatique. Un répondant précise : « *les formateurs ont de plus en plus de formalités administratives à gérer. Ils doivent se procurer eux-mêmes matériel et support ; tout ceci, ajouté aux temps de préparation, réduit considérablement la rémunération horaire.* ». Cela montre l'importance d'aider les formateurs à réduire leur charge administrative et laisser place à la pédagogie.

Dans l'ensemble, l'innovation pédagogique est une priorité pour le secteur, mais son adoption est souvent freinée par des contraintes financières et administratives. Les acteurs qui parviennent à intégrer des outils technologiques tout en optimisant la qualité de l'expérience client sont les mieux positionnés pour capter les nouvelles opportunités de croissance.

Section 3.5 : Perspectives de Croissance et Obstacles

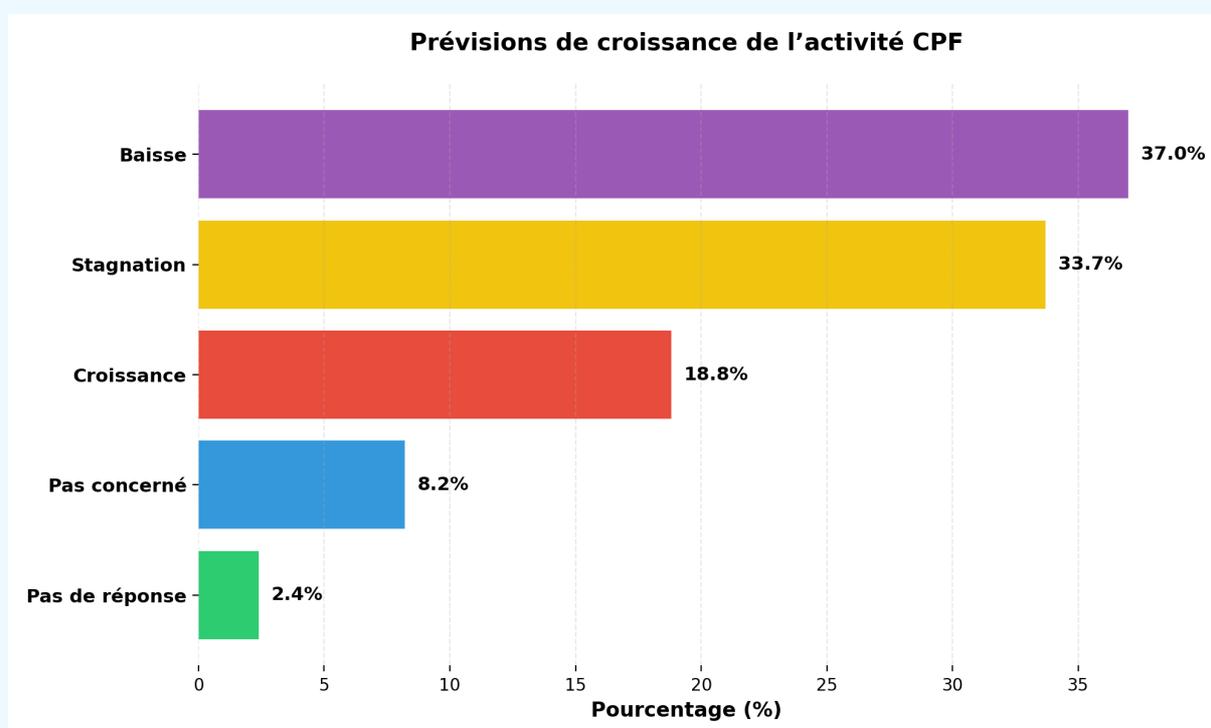
3.5.1. Perspectives de Croissance

Les perspectives de croissance dans le secteur de la formation linguistique sont mitigées, influencées par des opportunités émergentes mais aussi par de nombreux défis. Bien que certains prestataires aient noté une **légère augmentation de la demande des entreprises** pour cofinancer des formations, une majorité exprime des réserves quant à l'avenir du secteur, qu'il soit en CPF, en entreprise ou ailleurs. Par exemple, un répondant observe ainsi : « *Je suis très inquiet sur l'avenir de mon centre. France Travail a de nouvelles directives sur l'accès à la formation, et n'encourage pas les demandeurs d'emploi à se former en langue.* » Cela montre



l'incertitude autour de l'impact des nouvelles règles sur l'activité des prestataires, certains espérant une reprise après une période de baisse.

D'autres acteurs perçoivent une opportunité dans l'accompagnement des entreprises, comme le souligne un prestataire : « *J'anticipe que les entreprises reprennent un peu leur responsabilité à former leurs salariés. En revanche on passe beaucoup de temps à accompagner les entreprises dans la démarche de dotation (Net-entreprises / EDEF...)- pas toujours très bien expliquées dans les documents disponibles sur MCF. En toute logique on devrait voir l'engagement sur des parcours plus longs ce qui évite la multiplication de la participation forfaitaire.* » Cet accompagnement permet à certains de compenser la baisse de la demande individuelle en se positionnant comme des partenaires de confiance pour les entreprises.



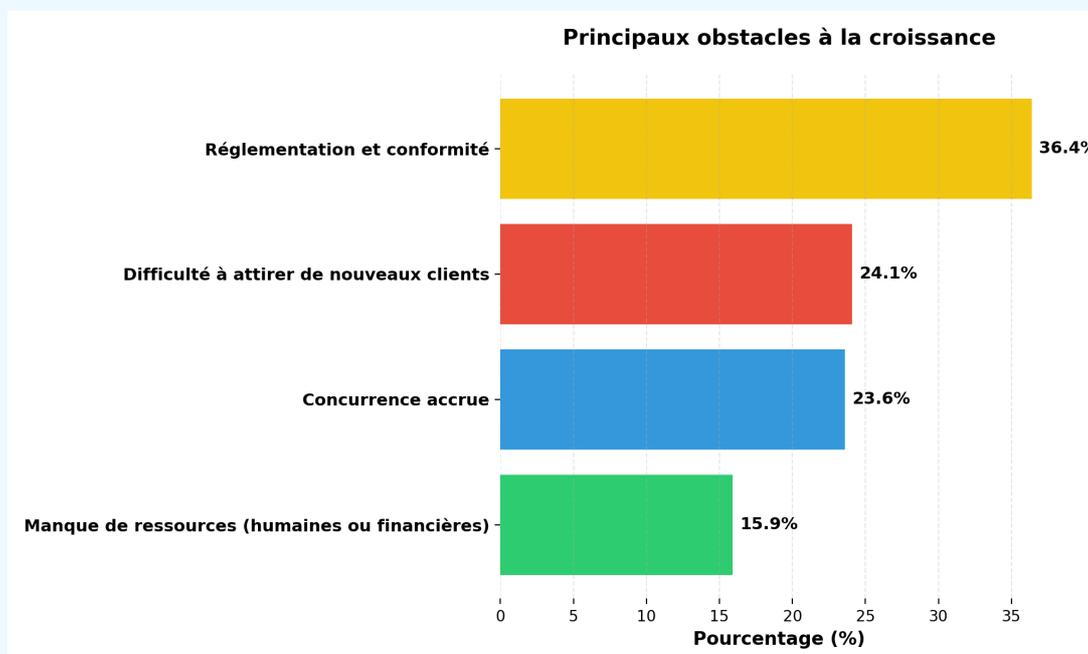
3.5.2. Principaux Obstacles à la Croissance

Malgré ces opportunités, les obstacles à la croissance restent nombreux. La **réglementation et conformité** est citée comme la principale difficulté par **34,1 % des répondants**, suivie par la **concurrence accrue** (22,1 %). Un prestataire décrit la situation en ces termes : « *La concurrence low cost venant de l'étranger qui 'tue' nos formateurs basés en France* ». Cette pression concurrentielle provient notamment des plateformes internationales offrant des formations à bas coût, ce qui pousse les acteurs locaux à valoriser leur proximité et leur expertise pour rester compétitifs. A cela s'ajoute la complexité pour les "petits acteurs", notamment des indépendants "Les réformes du CPF visent officiellement à améliorer la qualité des formations, leur adéquation au marché du travail, à lutter contre la fraude et à maîtriser les coûts.



Néanmoins, un objectif tacite semble se dessiner : l'asphyxie des petits acteurs indépendants du secteur." et « L'impression de se battre contre une grosse machine qui souhaite la disparition des indépendants.".

Les changements législatifs, tels que l'obligation de Qualiopi pour les sous-traitants attachés aux formations CPF, créent également des obstacles supplémentaires. Comme l'explique un acteur du secteur : « Le marché des langues reste gigantesque en France, il nécessite néanmoins une adaptation permanente des OF et les contraintes administratives restent lourdes. Il manque cruellement à notre profession un puissant organisme représentant les OF, qui serait en mesure de discuter avec le Ministère et de travailler en partenariat sur l'organisation du secteur. A titre d'exemple, le fait de ne plus pouvoir proposer des formations financées par voie de CPF aux apprenants débutants est une aberration totale, lorsqu'ils sont prêts à s'engager sur une période de 24 à 36 mois. ».



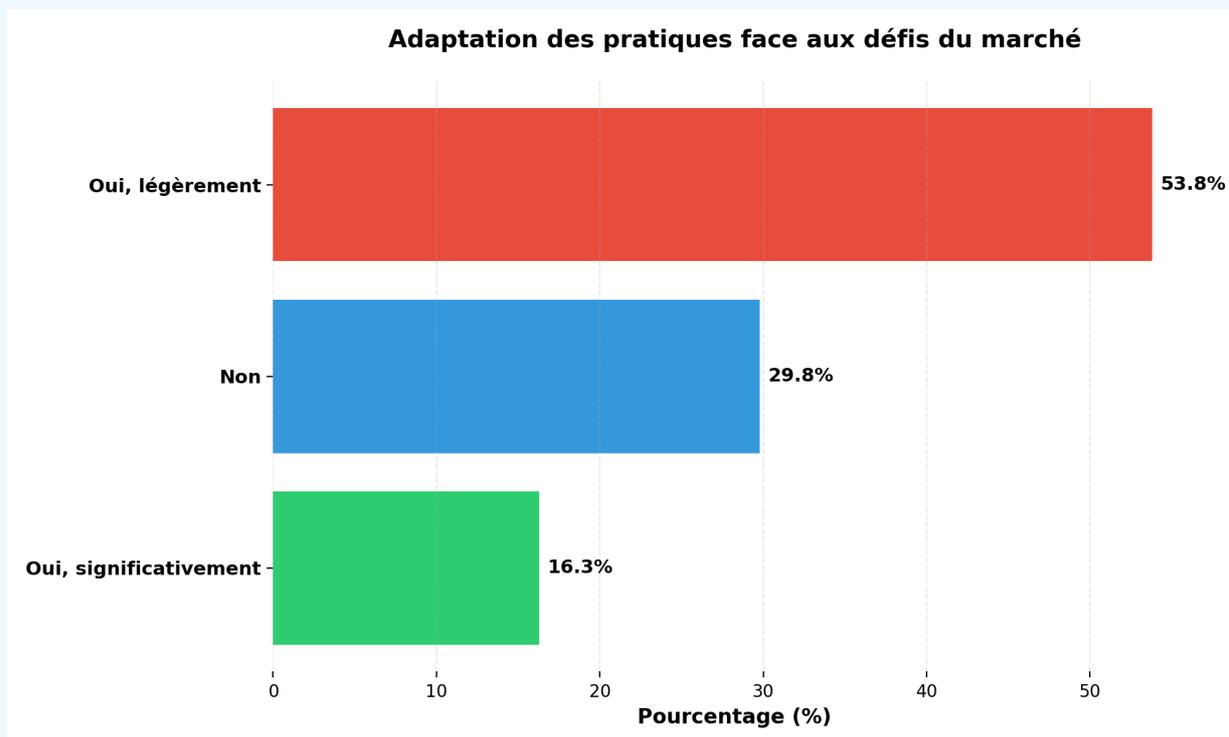
3.5.3. Adaptation aux Attentes du Marché

Pour surmonter ces défis, l'adaptabilité reste un facteur clé. Plusieurs prestataires mettent l'accent sur la nécessité de **diversifier leurs offres** pour répondre aux attentes des clients, comme l'a exprimé un répondant : « Nous allons progressivement supprimer l'offre de la formation linguistique, et renforcer les ateliers et coachings à plus forte valeur ajoutée. » Cette stratégie de recentrage vers des services à forte valeur, tels que le coaching en prise de parole en public ou la gestion d'équipe multiculturelle, permet à certains acteurs de se différencier sur un marché saturé. D'autres parient encore une fois sur l'accompagnement au client : « Nous avons trouvé en bien accompagnant et expliquant à nos futurs stagiaires tous les changements et procédés liés au CPF que nous réussissons à garder le même volume



(voir un peu plus). Les 100€ n'ont pas été un frein pour nous. L'identité numérique non plus. Nous les prévenons et les accompagnons et tout se passe bien. »

D'autres prestataires cherchent à tirer parti des nouvelles technologies pour rester compétitifs avec une recherche d'innovation est important pour ceux qui souhaitent rester compétitifs face à des concurrents internationaux souvent mieux dotés en ressources technologiques.



Dans l'ensemble, la capacité des prestataires à surmonter les obstacles administratifs et à répondre aux nouvelles attentes du marché déterminera leur succès futur. Bien que les contraintes soient nombreuses, les acteurs capables de diversifier leurs services et d'intégrer les innovations technologiques sont les mieux placés pour saisir les opportunités de croissance.



Section 4 : Recommandations Clés

Dans cette section nous prenons en compte toutes les analyses et nous tentons à proposer des recommandations aux acteurs du marché afin de les aider à faire face aux défis et bénéficier des actions de ceux qui progressent.

4.1. Diversification des Sources de Revenus :

- **Justification** : Étant donné la forte dépendance au financement via le CPF et l'impact significatif des récentes réformes législatives, il est essentiel pour les prestataires de formation de réduire leur dépendance à une seule source de revenus.
- **Recommandation** : Développer de nouveaux programmes de formation qui attirent des clients d'entreprises en dehors du cadre du CPF, comme des cours sur mesure axés sur des compétences linguistiques spécifiques à un secteur ou sur des compétences transversales telles que le leadership en contexte international. Proposer des ateliers et des services de coaching qui ne dépendent pas des financements publics, afin d'assurer une stabilité financière accrue.

4.2. Renforcement des Offres Digitales et Hybrides dont la Formation des Formateurs :

- **Justification** : La demande pour des solutions d'apprentissage flexibles, y compris le blended learning et les plateformes numériques, reste forte, en particulier parmi les apprenants individuels et les entreprises à la recherche de solutions de formation efficaces. Pour répondre à ces attentes, il est essentiel que les formateurs soient bien formés aux nouvelles technologies pour maximiser leur impact.
- **Recommandation** : Investir dans les capacités digitales telles que les plateformes d'e-learning, les parcours personnalisés grâce à l'IA et les modèles hybrides qui combinent sessions en présentiel et en ligne. Investir dans des systèmes qui réduisent la charge administrative. Parallèlement, renforcer la formation des formateurs sur l'utilisation de ces technologies peut garantir une intégration réussie. Les former aussi à l'utilisation de plateformes de visioconférence (Zoom, Teams),



d'applications interactives (Padlet, Quizlet), voire des techniques de gamification leur permettra de créer des

expériences d'apprentissage plus engageantes et adaptatives.

4.3. Accompagnement Proactif des Clients et Gestion des Changements Réglementaires :

- **Justification** : La complexité des réglementations liées au CPF et le besoin de soutenir les clients à travers les démarches administratives peuvent devenir un facteur différenciant. De nombreux répondants ont souligné les difficultés de conformité et la nécessité d'accompagner les clients dans le processus de financement.
- **Recommandation** : Renforcer les services d'accompagnement client en proposant une assistance pour naviguer dans les procédures CPF et autres mécanismes de financement, en veillant à ce que les particuliers et les entreprises soient bien informés sur leurs options. Cette approche peut aider à fidéliser les clients et à augmenter les taux de conversion, même dans un environnement réglementé.

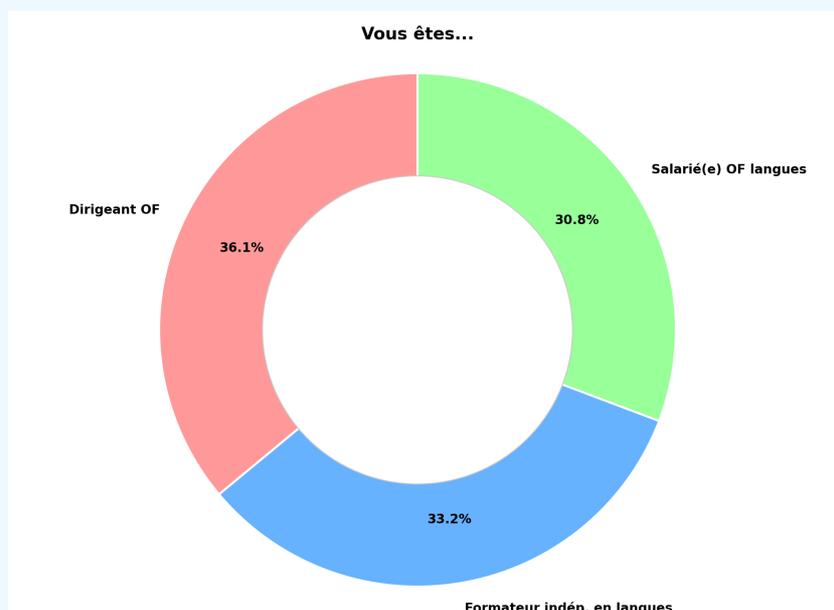


Section 5 : Méthodologie de l'Enquête et Analyse des Corrélations

L'analyse et la corrélation des données ainsi que la création du rapport a été faite avec l'aide de l'intelligence artificielle. Ici nous vous présentons la méthodologie de l'enquête dont les profils des répondants.

1. Objectif de l'enquête : L'enquête sur le marché de la formation linguistique en France a été conçue pour comprendre les dynamiques actuelles, les défis, et les opportunités dans le secteur, en tenant compte des perspectives des différents acteurs. Elle vise à explorer l'impact des réformes récentes du CPF (Compte Personnel de Formation), les préférences des clients, les stratégies d'adaptation des prestataires, et les évolutions dans la demande de formation. Pour ce faire, un questionnaire structuré a été administré auprès de 208 répondants issus de diverses catégories professionnelles liées au secteur de la formation linguistique.

2. Profil des répondants : Les participants à l'enquête se répartissent en trois catégories principales :



- Dirigeants d'organismes de formation (OF) : 36,1 %
- Formateurs indépendants en langues : 33,2 %
- Salariés d'organismes de formation en langues : 30,8 %



Cette diversité de profils permet de capturer une vue globale du secteur, intégrant à la fois des perspectives stratégiques, opérationnelles et des préoccupations liées à la gestion quotidienne.

3. Structure du Questionnaire : L'enquête comportait des questions à choix multiples, des échelles de mesure (ex : évaluation de l'état du marché), ainsi que des questions ouvertes pour recueillir des commentaires détaillés des répondants. Les thèmes abordés comprenaient :

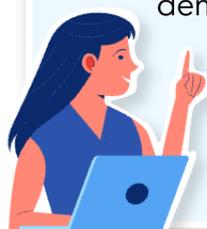
- L'évaluation de l'état actuel du marché de la formation linguistique.
- L'impact des réformes du CPF sur l'activité des prestataires.
- Les principales demandes des clients.
- Les stratégies commerciales adoptées pour attirer de nouveaux clients.
- Les perspectives de croissance et les obstacles rencontrés.

Les réponses ont été analysées à l'aide de méthodes quantitatives pour les questions fermées (calcul des pourcentages) et de méthodes qualitatives pour les réponses ouvertes, afin de mieux comprendre les perceptions et expériences des participants.

4. Analyse des Corrélations : Une étape importante de l'analyse a consisté à **identifier les corrélations entre les profils des répondants** (dirigeants, formateurs indépendants, salariés) et leurs perspectives sur divers aspects du marché. Les corrélations ont été mesurées en comparant les taux de réponses pour chaque groupe sur des questions spécifiques. Par exemple, la proportion de dirigeants mettant l'accent sur la diversification des sources de revenus a été comparée à celle des formateurs indépendants et des salariés.

Pour qu'une corrélation soit jugée significative, une différence de **10 points de pourcentage ou plus** entre les groupes a été prise en compte. Cela permet de distinguer les tendances qui sont réellement influencées par le rôle des répondants, plutôt que par des variations aléatoires. Par exemple, si **36 % des dirigeants** se concentrent sur la réduction de la dépendance au CPF contre **26 % des formateurs indépendants**, cette différence de 10 points indique une réelle disparité dans la stratégie adoptée selon le profil.

5. Croisement des Données avec les Sources de Référence : Afin de renforcer la robustesse des conclusions, les auteurs ont **corrélé les données recueillies par l'enquête avec des données existantes sur le marché**, notamment celles disponibles sur le site de **France Compétences** et d'autres institutions de régulation de la formation professionnelle. Les informations concernant les évolutions législatives, telles que l'impact du décret sur la participation forfaitaire de 100 euros, ont été confrontées aux chiffres publiés par France Compétences. Cela a permis de valider certaines perceptions des répondants concernant les effets de la réforme sur la demande en formations CPF.



Par exemple, les tendances observées dans l'enquête, où de nombreux répondants ont signalé une baisse des demandes de CPF suite à la mise en place du reste à charge de 100 euros, ont été corroborées par des rapports de France Compétences montrant une diminution globale de l'utilisation du CPF au niveau national après l'introduction de cette mesure. Cette approche comparative a permis d'**enrichir l'interprétation des données** et de s'assurer que les résultats de l'enquête reflétaient bien les tendances générales du marché.

6. Résumé des Corrélations Clés : Voici les principales corrélations observées à partir de cette analyse :

- **Dépendance au CPF :** Les dirigeants d'organismes de formation (OF) sont 10 points plus enclins à vouloir diversifier leurs revenus au-delà du CPF, en se concentrant sur des clients d'entreprises. Cela reflète une vision stratégique plus large, visant à réduire les risques financiers liés aux réformes du CPF.
- **Préférence pour les formats d'apprentissage flexibles :** Les formateurs indépendants montrent une préférence marquée pour les formats d'apprentissage digital et hybride, avec un écart de 12 points par rapport aux salariés d'OF. Cela est dû à leur besoin de s'adapter rapidement aux attentes des clients et de proposer des solutions personnalisées.
- **Contrainte des charges administratives :** Les formateurs indépendants ressentent un poids administratif plus lourd, avec une différence de 14 points par rapport aux dirigeants, ce qui reflète leur vulnérabilité face aux exigences de conformité comme la certification Qualiopi.
- **Focus sur les clients B2B :** Les dirigeants sont 10 points plus susceptibles de se concentrer sur les stratégies visant à attirer des clients d'entreprises, notamment en développant des offres de formations spécialisées pour le secteur professionnel. Cela montre une volonté de se stabiliser financièrement face à la baisse de la demande des particuliers.
- **Simplicité des réglementations :** Les formateurs indépendants sont 13 points plus nombreux à demander des réglementations simplifiées pour maintenir leur compétitivité. La complexité des procédures CPF est une barrière importante pour eux, ce qui explique leur désir d'une plus grande simplification.



7. Limites de la Méthodologie : Comme toute enquête basée sur un échantillon, cette étude présente certaines limites, notamment la taille de l'échantillon (208 répondants) qui, bien qu'adéquate, peut ne pas capturer toutes les variations régionales ou sectorielles du marché. De plus, les réponses ouvertes, bien qu'elles apportent des perspectives qualitatives riches, peuvent être subjectives et influencer l'interprétation des résultats. Enfin, le croisement avec les données de France Compétences a permis de valider certaines tendances, mais reste limité par les délais de publication et la disponibilité des données publiques.

Conclusion : La méthodologie adoptée a permis de dégager des tendances solides et de comprendre les différences de perception entre les profils des répondants. Le croisement des données de l'enquête avec celles de France Compétences a enrichi l'analyse, offrant un aperçu précis de l'état du marché. Les corrélations identifiées offrent un éclairage sur les dynamiques spécifiques à chaque groupe, ce qui permet de formuler des recommandations ciblées pour chaque type d'acteur du marché. Les données obtenues et analysées fournissent une base solide pour anticiper les évolutions futures du secteur et aider les prestataires à s'adapter aux défis à venir.



Section 6 : Conclusion

L'analyse du marché de la formation linguistique en France révèle un secteur en pleine mutation, marqué par des défis réglementaires, des évolutions technologiques et une demande fluctuante.

Les résultats de notre enquête, complétés par les données de France Compétences, ont permis de mettre en lumière les perceptions des différents acteurs, ainsi que leurs stratégies pour s'adapter à un environnement complexe.

1. Impact des réformes du CPF : L'un des principaux enseignements de l'étude est l'impact significatif des réformes récentes du Compte Personnel de Formation (CPF) sur le secteur. La mise en place du reste à charge de 100 euros a entraîné une baisse de la demande pour les formations financées par le CPF, en particulier auprès des apprenants individuels (particuliers). Toutefois, certains prestataires ont su compenser cette baisse en se concentrant davantage sur le marché des entreprises, plus stable et porteur de nouvelles opportunités. Il est quand même dommage que la réforme de la formation, dont l'esprit d'origine était de démocratiser l'accès pour tous les acteurs, a évolué à un point où les difficultés administratives forcent certains organismes de formation à abandonner ce système.

2. Diversité des stratégies d'adaptation : L'enquête a révélé des différences marquées dans les stratégies adoptées par les acteurs selon leur rôle. Les **dirigeants d'organismes de formation** savent qu'il faudra qu'ils cherchent à diversifier leurs sources de revenus pour réduire leur dépendance au CPF, en se tournant vers des formations sur mesure pour les entreprises. En parallèle, les **formateurs indépendants** savent qu'il faut privilégier l'utilisation de formats digitaux et hybrides pour répondre à une demande croissante de flexibilité de la part des apprenants (et leurs clients organismes dont ils sont sous-traitants). Ces stratégies différenciées permettent aux prestataires de rester compétitifs, malgré les contraintes du marché.

3. Rôle vital de l'innovation pédagogique : L'importance de l'innovation pédagogique est également apparue comme un élément central pour les acteurs du secteur. **80 % des répondants** la considèrent comme essentielle pour rester compétitifs, notamment à travers l'intégration de nouvelles technologies telles que l'intelligence artificielle et la gamification. Cependant, l'adoption de ces technologies reste freinée par des contraintes administratives et financières, particulièrement pour les **formateurs indépendants**, beaucoup **plus préoccupés** par les exigences de conformité que les dirigeants. Le besoin de former les formateurs aux nouvelles approches pédagogiques est également souligné, afin de maximiser l'impact de ces outils et d'offrir des expériences d'apprentissage engageantes et personnalisées.



4. Contraintes réglementaires et besoin de simplification : Les charges administratives liées aux certifications et au respect des nouvelles exigences législatives, telles que la certification Qualiopi, constituent un frein majeur pour les acteurs du secteur. Les **formateurs indépendants** sont les plus touchés par ces contraintes, comme en témoigne un répondant : « *Ne pas prendre la peine de renouveler Qualiopi, c'est de la connerie* ». Ce constat met en avant le besoin de **simplifier les processus de certification** pour alléger la charge administrative des prestataires et investir dans la pédagogie (dont l'innovation, voir ci-dessus), ce qui doit être le métier principal de nous tous. Le durcissement des cahiers de charges pour recevoir un numéro de déclaration d'activité, pour avoir accès à EDOF, la plateforme des organismes pour gérer leur activité CPF et du référentiel Qualiopi font que les indépendants ressentent abandonnés par un marché dont leur vocation leur semble très loin et inaccessible.

5. Recommandations pour un avenir durable : Il y a quand même des petites lumières ! Les recommandations formulées ci-dessus visent à renforcer la compétitivité et la pérennité des prestataires de formation linguistique. Elles incluent la nécessité de diversifier les sources de revenus, d'investir dans des solutions digitales et hybrides tout en formant les formateurs à ces nouveaux outils, et de maintenir un accompagnement proactif des clients dans leurs démarches administratives.

En conclusion, le secteur de la formation linguistique en France se trouve à un tournant important. Les prestataires qui sauront **innover, diversifier leurs services et renforcer leur relation avec les entreprises tout en allégeant les contraintes administratives, seront les mieux placés pour prospérer dans un contexte en constante évolution**. Le rapport met en lumière la nécessité pour chaque acteur d'adopter une approche agile et résiliente pour répondre aux défis actuels et préparer l'avenir. Le marché, bien que complexe, recèle de nombreuses opportunités pour ceux qui sauront s'adapter et anticiper les besoins de leurs clients.

Joss Frimond
Octobre 2024

