



Fédération de la
Formation Professionnelle



OBSERVATOIRE PERMANENT

Etude 2010

Bilan et perspectives

13^{ème} enquête annuelle de la FFP

Questionnaire en ligne
(Septembre – Janvier 2011)



Avec le concours de l'UNP
"La prévoyance des salariés des entreprises de formation"



malakoff médéric
PRÉSENTS POUR VOTRE AVENIR

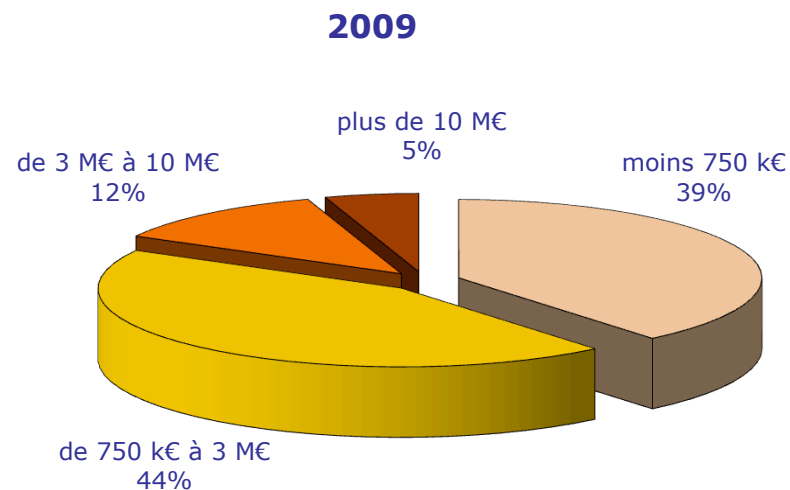
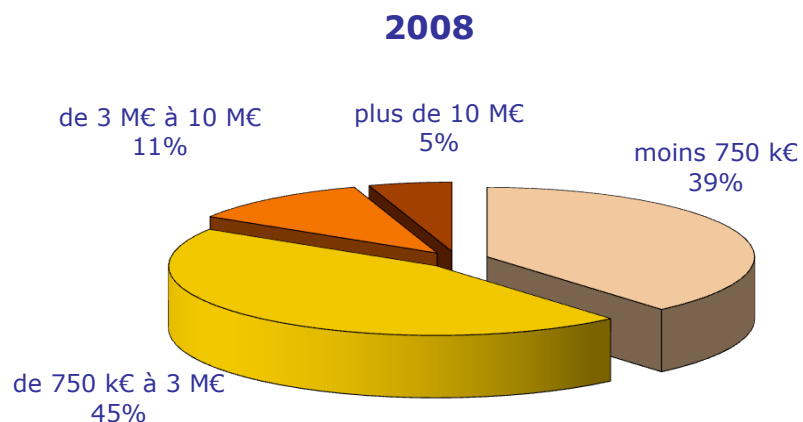


Activité 2009



Produits de l'activité de la formation professionnelle des adhérents de la FFP :

- En 2009, le produit de l'activité des adhérents de la FFP de la formation professionnelle est de **1,288 Milliard**
- Un produit de l'activité de formation moyen par adhérent de : **3,3 Millions d'€**
- Le chiffre d'affaire médian est de : **978 245 €**
- La répartition du nombre d'adhérents par strate de produit de l'activité est stable :





Produits de l'activité de la formation professionnelle :

	Nombre de Sociétés	%	Activité moyenne 2009	Activité 2009	%
Strate 1 (CA inférieur à 750 k€)	153	39,5%	0,4 M€	62 Millions €	5%
Strate 2 (CA entre 750 k€ et 3 M€)	169	43,5%	1,5 M€	253 Millions €	20%
Strate 3 (CA entre 3 M€ et 10M€)	46	12%	5 M€	220 Millions €	17%
Strate 4 (CA de plus de 10 M€)	21	5%	36 M€	753 Millions €	58%
Total	389	100%	3,3 M€	1,288 Milliard €	100%

Les strates 3 et 4, soit 17% des organismes réalisent 75% de l'activité (75% en 2008).

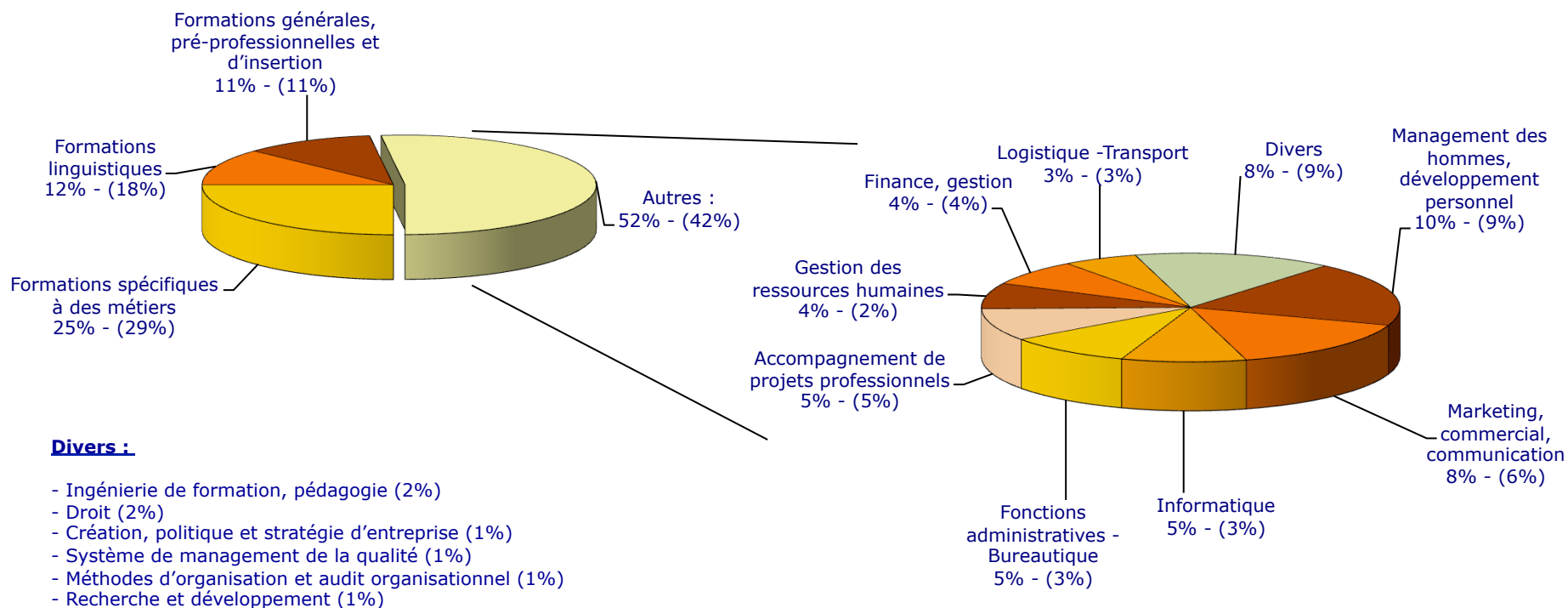


Les domaines de formation en 2009 :

48% de l'activité est réalisée dans 3 domaines :

- Les formations spécifiques à des métiers en 1^{ère} position, suivies par les formations linguistiques et les formations générales, préprofessionnelles et d'insertion.

(NB : entre parenthèse, figurent les résultats de l'année 2008)





Activité 2010 Prévisions 2011



Evolution du produit de l'activité de formation professionnelle

Années	2006	2007	2008	2009	2010 *	2011*
Produit de l'activité	1,035 Milliard €	1,153 Milliard €	1,186 Milliard €	1,288 Milliard €	1,336 Milliard €	1,356 Milliard €
Taux de croissance	+ 8,5 %	+ 11,4 %	+ 2,9 %	+ 8,6 % (+0,6 ⁽¹⁾)	+ 3,7 %	+1,5%

* prévisions

Prévisions 2010 par strate :

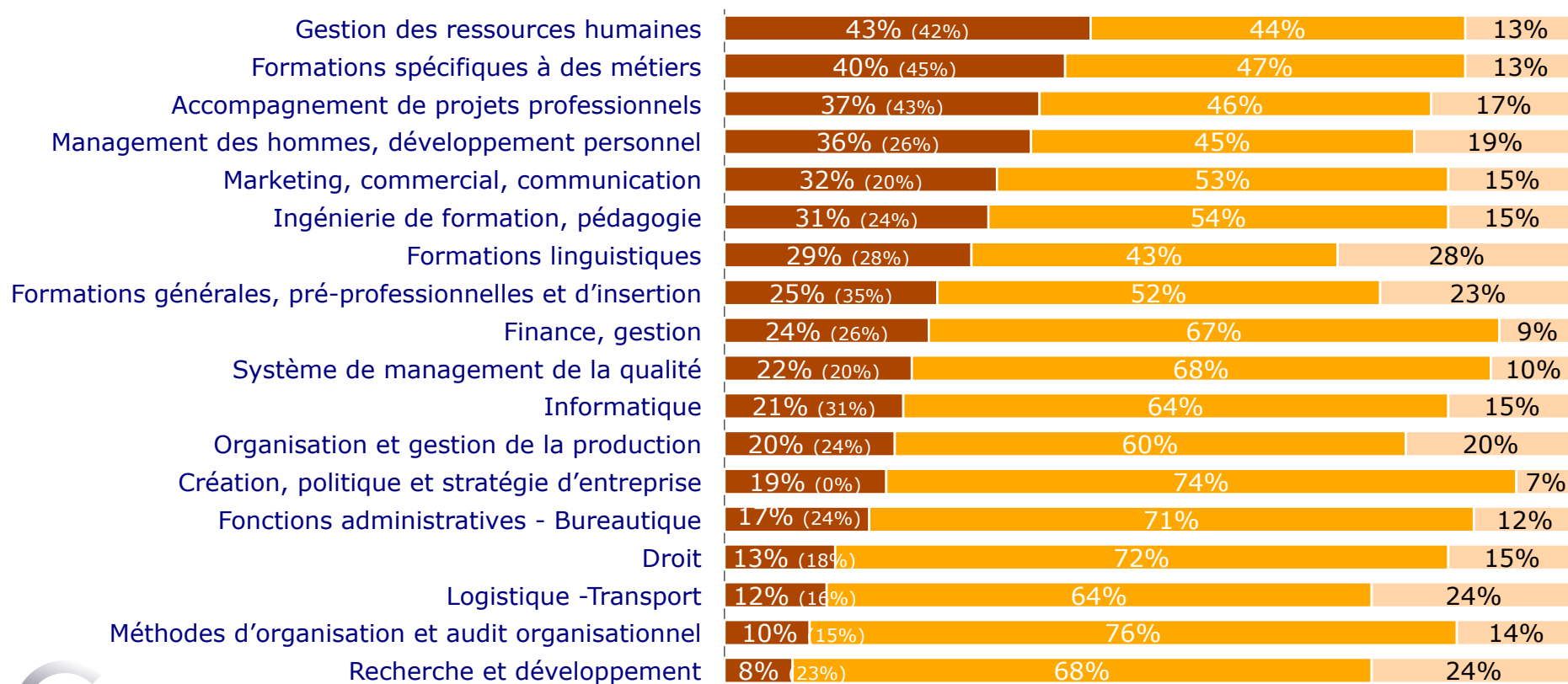
Strate de CA	moins de 750 k€	de 750 k€ à 3 M€	de 3 M€ à 10 M€	plus de 10 M€
Prévisions 2010 *	+3,2%	+2,6%	+6,1%	+3,5%



Perspectives d'évolution du marché en 2010 par domaine d'intervention :

En 2010, les marchés sur lesquels vous opérez sont :

(NB : entre parenthèse, figurent les résultats de l'année 2009)



■ En hausse ■ Stables ■ En baisse



Etat de la concurrence publique et parapublique :

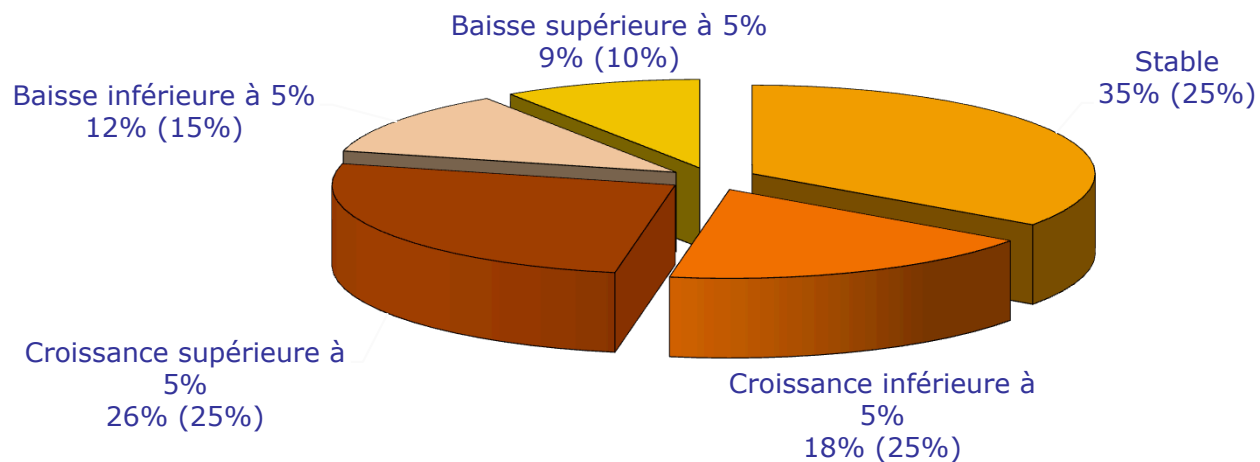
Au cours de l'année 2010, un des organismes suivants s'est-il positionné avec succès sur l'un de vos marchés ?

	2008	2009	2010
GRETA	35%	31%	37%
Organismes consulaires	36%	24%	38%
AFPA	30%	28%	34%
Universités	17%	15%	22%
CNAM	13%	18%	12%



L'appréciation de l'évolution du CA en 2011 :

Quelle est votre appréciation de l'évolution de votre chiffre d'affaires en 2011 ?
(NB : entre parenthèse, figurent les résultats de l'année 2010)





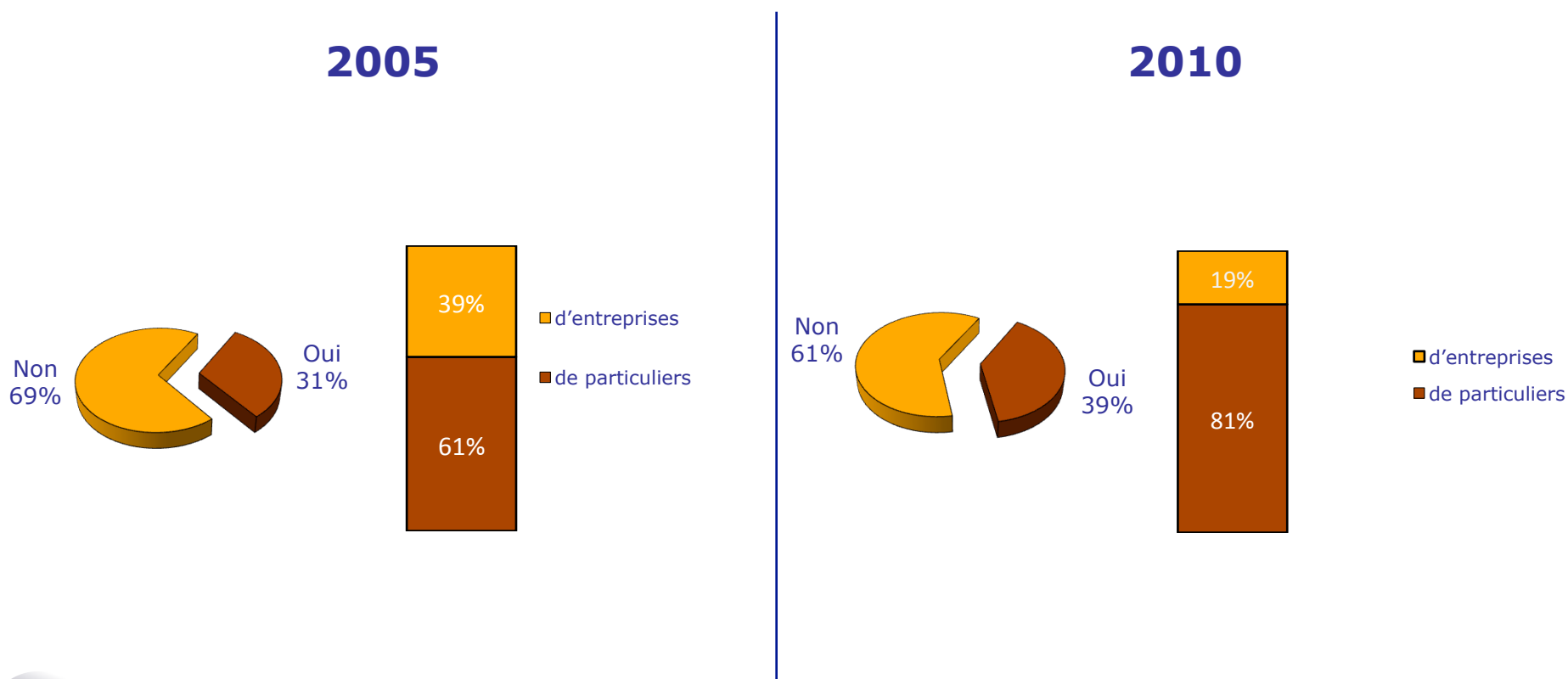
Analyses thématiques et perspectives :



La Validation des Acquis de l'Expérience :

En 2010, avez-vous eu des demandes de Validation des Acquis de l'Expérience (VAE) ?
Si oui : Ces demandes émanaient-elles de particuliers ou d'entreprises ?

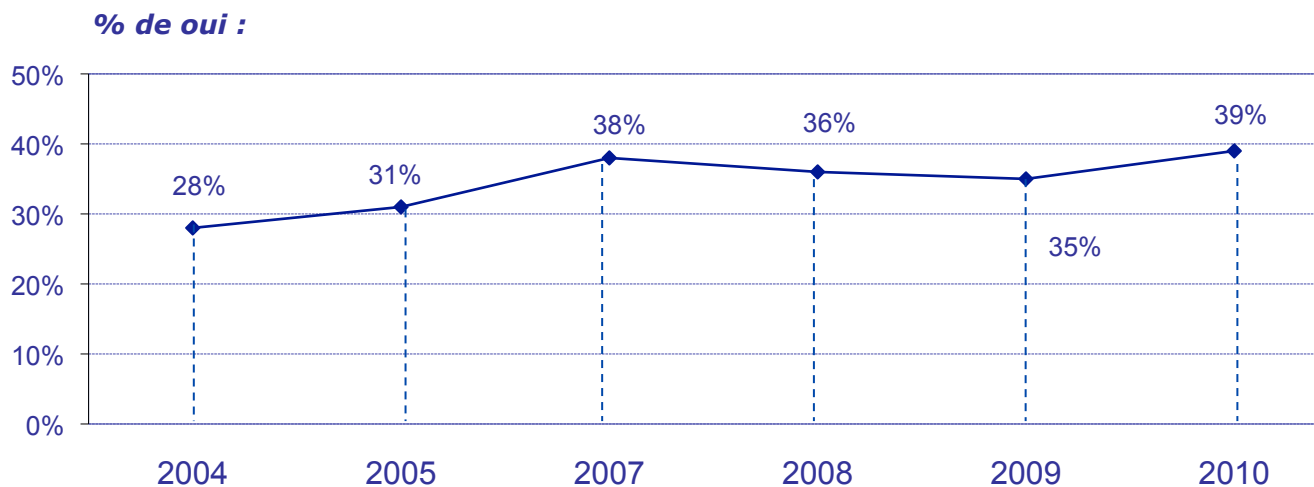
Une tendance à l'augmentation de la demande de VAE sous l'impulsion des particuliers





La Validation des Acquis de l'Expérience :

Une tendance à l'augmentation de la demande sous l'impulsion des particuliers



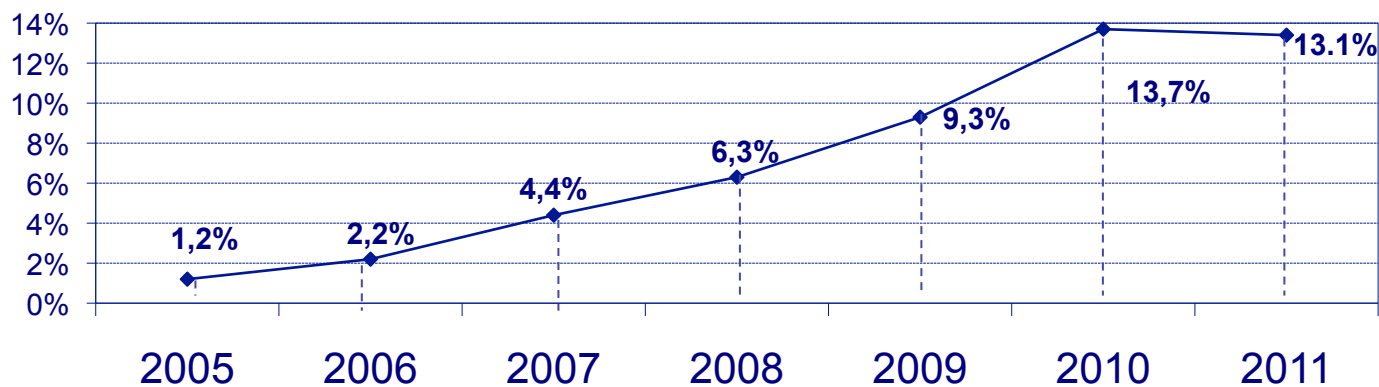
Les organismes de taille importante sont les plus sollicités par les demandes de VAE

Strate de CA	moins de 750 k€	de 750 k€ à 3 M€	de 3 M€ à 10 M€	plus de 10 M€
2005 <i>% de Oui</i>	29%	29%	40%	42%
2010 <i>% de Oui</i>	31%	34%	59%	60%



Le DIF : vers une stabilisation de la demande ?

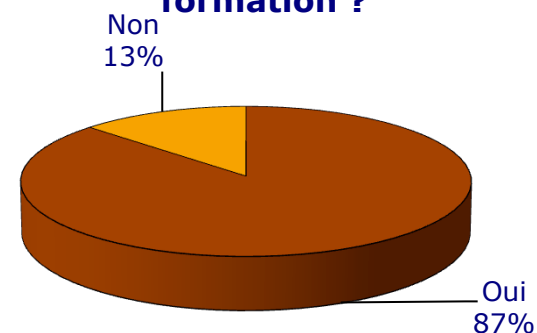
En 2011, quel pourcentage de votre activité comptez-vous réaliser au titre du DIF ?



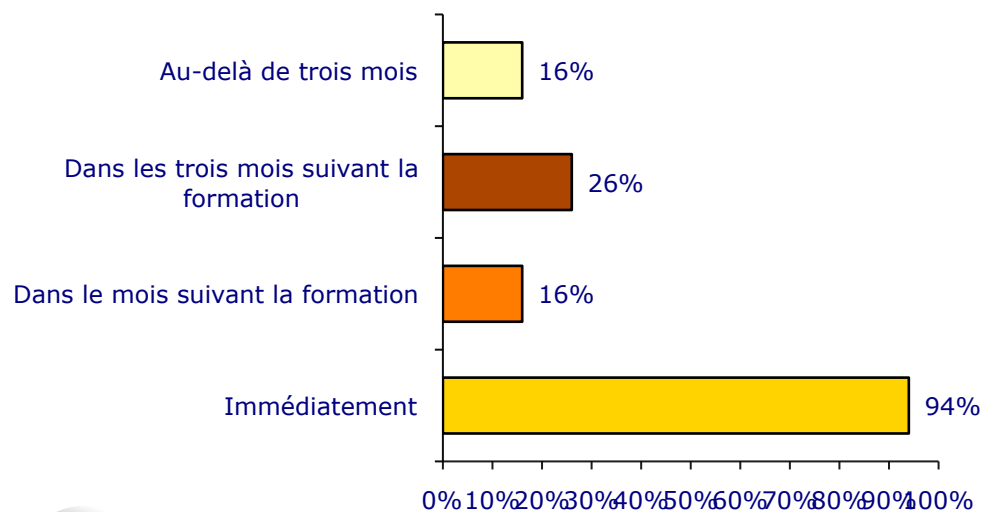


Evaluation :

Pratiquez-vous une évaluation systématique à l'issue des sessions de formation ?



Si oui, cette ou ces évaluations ont-elles lieu (plusieurs réponses possibles) :

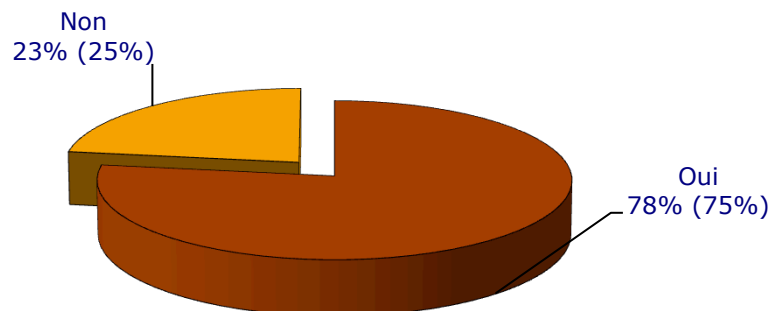




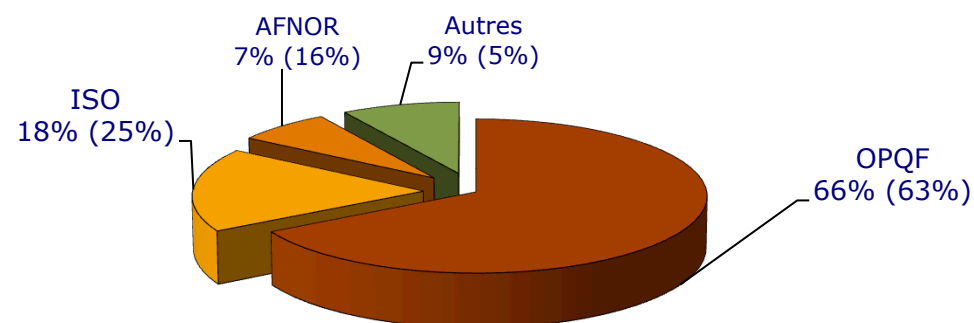
La démarche qualité :

(NB : entre parenthèse, figurent les résultats de l'année 2008)

Avez-vous mis en place une démarche qualité dans votre organisme ?



De quel type de démarche qualité ?



Répartition de la démarche qualité par strate :

Strate de CA	moins de 750 k€	de 750 k€ à 3 M€	de 3 M€ à 10 M€	plus de 10 M€
Oui	69%	80%	86%	80%

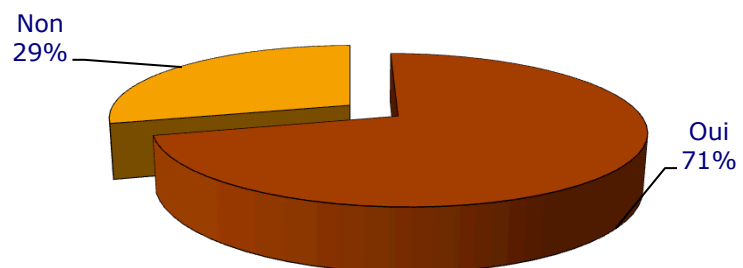
Répartition de la démarche qualité par domaine d'intervention :

Domaine d'intervention	Généralistes	Formations générales, pré-professionnelles et d'insertion	Formations linguistiques	Formations spécifiques à des métiers	Informatique et bureautique	Management et GRH	Marketing, commercial, communication
Oui	88%	67%	76%	76%	91%	76%	69%

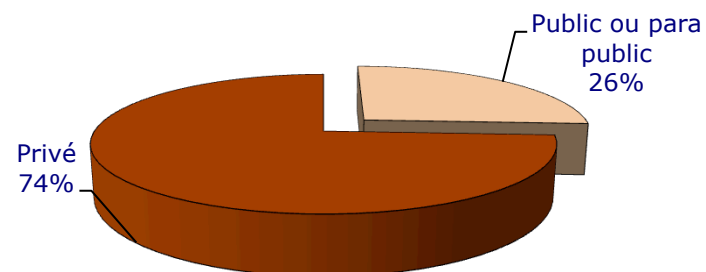
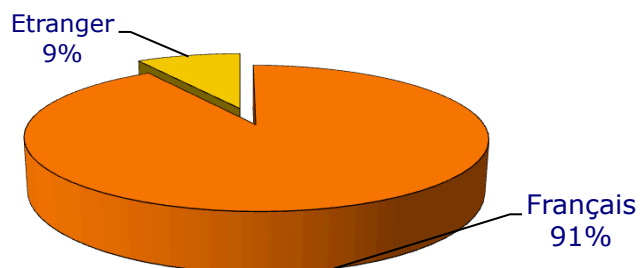


Une politique de partenariat active :

Avez-vous mis en place des partenariats avec d'autres organismes ?



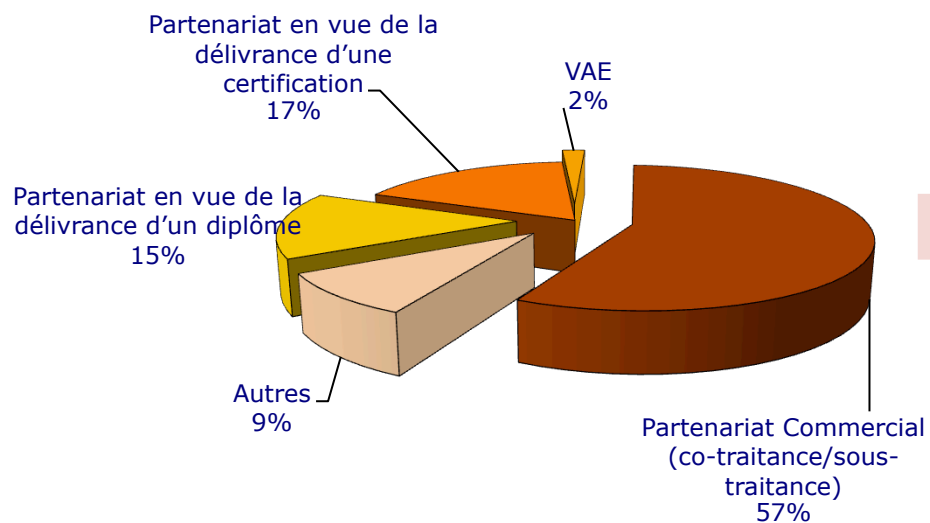
Si oui, avec quel type d'organisme ?



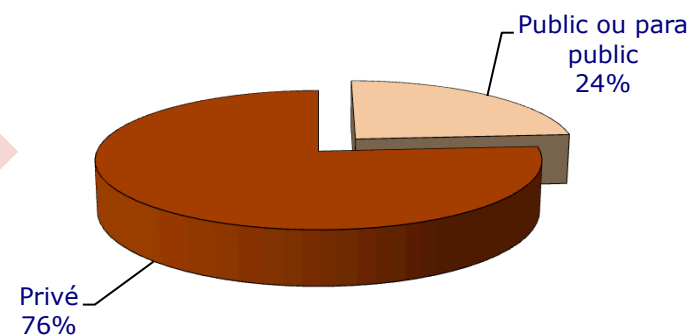


Une politique de partenariat active :

Si oui, quel type de partenariat ?



Quel type d'organisme pour le partenariat ?

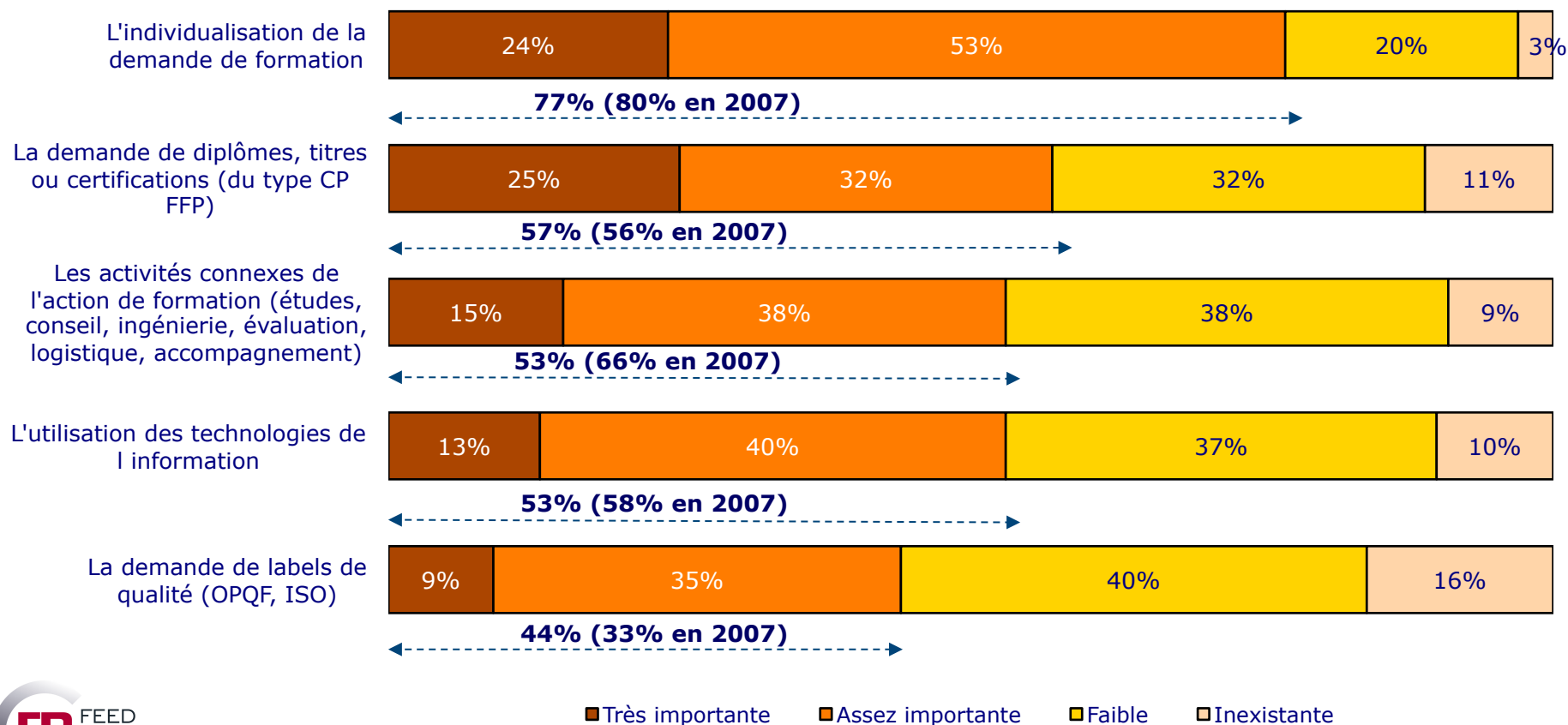




Les demandes de vos clients :

Une persistante demande de l'individualisation.
(NB : entre parenthèse, figurent les résultats de l'année 2007)

Constatez-vous une demande de vos clients concernant :





Les préoccupations principales des dirigeants :

Pouvez-vous classer la liste des préoccupations suivantes en fonction de leur importance pour vous ? (notez de 1 à 8, 1 est la plus importante ...)

	Moyenne 2010		Moyenne 2009	Moyenne 2008	Moyenne 2007
La réforme de la formation professionnelle (transférabilité du DIF, Compte Epargne Formation)	3.39 (1)		3.91 (4)	3.06 (1)	3.38 (3)
Le fonctionnement des OPCA (critères de prise en charge, délais de paiement)	3.39 (1)		3.56 (2)	3.65 (4)	
La concurrence de l'offre publique et para-publique	3.48 (2)		3.68 (3)	3.59 (3)	3.23 (2)
Les processus d'achat par les collectivités territoriales et notamment les conseils régionaux	3.93 (3)		4.60 (7)	4.76 (7)	3.97 (5)
La situation économique et financière de votre entreprise	4.15 (4)	RAPPEL DES ANNEES PRECEDENTES →	3.50 (1)	3.71 (2)	2.85 (1)
Les partenariats et regroupements entre organismes de formation	4.42 (5)		3.93 (5)	4.06 (5)	3.45 (4)
La concurrence des intervenants indépendants	4.46 (6)		4.53 (6)	4.49 (6)	4.46 (6)
Le développement des méthodes d'achat dans les entreprises	5.07 (7)		4.97 (8)	5.04 (8)	5.07 (7)
La transmission de votre entreprise	6.81 (8)		6.84 (9)	7.17 (9)	5.99 (8)



GNP : La Prévoyance 100 % branches professionnelles

Depuis 1987, le Groupement National de Prévoyance se consacre à la gestion des régimes de prévoyance des branches professionnelles. Un positionnement unique, reposant sur une organisation paritaire, qui lui vaut d'être le seul acteur dédié exclusivement aux conventions collectives. D'ailleurs, près d'une sur six lui accorde aujourd'hui sa confiance, à la fois pour sa qualité d'expertise et pour la solidité des 6 Institutions de Prévoyance qui le composent : APICIL, APRI, CIPREV, IPSEC, OREPA et VAUBAN HUMANIS, soit un chiffre d'affaires consolidé de plus d'un milliard d'euros. Grâce à un partenariat de proximité construit sur un principe de transferts de connaissances avec chaque branche, des contrats sur mesure peuvent être élaborés en prenant en compte à la fois les caractéristiques de la prévoyance collective et les spécificités de chaque corps de métier. Articulée autour de maîtres mots tels que pédagogie, clarté, transparence ou disponibilité, cette relation de confiance prend vie au travers d'un réseau décentralisé regroupant 4200 collaborateurs et 170 points d'accueil partout en France.



malakoff médéric
PRÉSENTS POUR VOTRE AVENIR

Le groupe Malakoff Médéric

Le groupe Malakoff Médéric est issu de la fusion au 1er juillet 2008 du groupe Malakoff et du groupe Médéric.

Ces deux groupes d'institutions à gestion paritaire ont créé Malakoff Médéric qui constitue un groupe paritaire de tout premier plan qui se situe au 3ème rang de l'ensemble du marché en prévoyance et en santé et au 1er rang du marché des Institutions Paritaires.

