

NEF

La structuration de l'offre de formation continue

Josiane Vero, Patrick Rousset

**NOTES
EMPLOI
FORMATION**

4

novembre 2003

Céreq

Synthèse

Les travaux consacrés à l'offre de formation continue révèlent une tendance à une expansion de l'appareil de formation. Quantitativement, on a assisté durant la dernière décennie à une augmentation du chiffre d'affaires sur le marché de la formation continue de l'ordre de 40 % en euros constants. Si ces évolutions sont maintenant connues, rares restent les travaux rendant compte de la structuration du marché. Encore plus rares sont les travaux introduisant dans l'analyse de celle-ci la stratégie de positionnement des dispensateurs de formation continue.

Telle est l'ambition de ce document qui présente les premiers résultats d'une enquête originale, menée auprès de 428 prestataires, réalisant un chiffre d'affaires annuel d'au moins 150 000 euros. Cette enquête, qui couvre 33 départements français, permet, grâce à des entretiens réalisés auprès de dirigeants d'organismes, d'identifier les pôles de compétences des offreurs de formation au travers de la reconstitution de leur activité sur l'année 1999. Sont aussi éclairées les stratégies, la nature des prestations offertes et les parts de marché des différentes catégories de dispensateurs.

Ainsi, en 1999, plus de 90 % du chiffre d'affaires produit sur le marché de la formation continue s'organisait autour de trois grandes logiques de production de la formation, renvoyant à des univers distincts tant par les principes auxquels ils sont censés répondre que par les acteurs qui en contrôlent les modalités d'application.

Une première logique relève d'un choix de public cible lié à des types de financements spécifiques. Elle correspond à 20 % de l'offre de formation et peut se distinguer en deux types. Les pôles de compétences centrés sur les demandeurs d'emploi et assujettis à des financements publics représentent 14 % du produit de la formation continue et sont le fait pour l'essentiel d'organismes publics ou du secteur associatif. Les pôles de compétences définis à partir de la clientèle entreprise et du public salarié, drainent 6 % du chiffre d'affaires et apparaissent comme l'un des fers de lance des organismes du secteur privé lucratif.

Vient ensuite la logique de certification qui recouvre 15 % du marché de la formation. On y trouve d'abord les pôles centrés sur la préparation de titres homologués et de diplômes, lesquels représentent 9 % du marché. Les prestataires des secteurs public et associatif sont particulièrement présents sur ce segment, aux côtés d'organismes du secteur privé lucratif. La quasi-totalité des certificats de qualification professionnelle (CQP) se prépare dans des organismes liés aux branches professionnelles et représentent 3 % du marché. Au-delà des diplômes, titres ou CQP, d'autres certifications fondent les pôles de compétences d'organismes relevant principalement des secteurs privé lucratif ou associatif.

Enfin, le gros de l'offre de formation (56 %) s'inscrit dans une logique de contenu. Ce segment de l'offre de formation est principalement couvert par des organismes pour lesquels la formation n'est qu'une activité annexe s'appuyant sur un cœur de métier tout autre. Les prestataires privés à but lucratif ou les organismes liés aux branches professionnelles y occupent une place majeure, en particulier sur les spécialités du tertiaire administratif ou encore les formations aux techniques industrielles.

 **Sommaire**

1. Le partage du marché de la formation selon le type de prestataires	5
2. Quels pôles de compétences pour quels prestataires ?	11
2.1. Préambule méthodologique	11
2.2. Les résultats de la classification	18
3. Trois logiques de positionnement liées aux formes de régulation du marché	30
3.1. Les logiques de publics liés à des types de financement	31
3.2. La logique de certification	34
3.3. La logique de contenu	38
Conclusion	43
Références bibliographiques	45

De 1993 à 1999, l'offre de formation continue s'inscrit dans un contexte particulier, où l'on observe annuellement¹ une hausse du nombre de prestataires, une croissance du nombre de stagiaires, une diminution de la durée moyenne des formations et une augmentation de la part relative des organismes privés à but lucratif (Baudequin 2000, 2002 ; Chanut 1999 ; Fournier 1998 ; Crocquey 1996, 1997). Afin de contribuer à une meilleure clarté de l'organisation du marché de la formation continue, le Céreq a conduit une nouvelle enquête auprès des prestataires de formation continue (Annexe1)².

Dans ce contexte particulier, il convenait de s'interroger sur la nouvelle donne de l'offre de formation continue et de son marché. Tel est l'objet de ce travail structuré autour de trois parties. Dans un premier temps, il est question de s'interroger sur la répartition des parts de marché des différents prestataires. Dans un second temps, il conviendra de décrire les productions des organismes selon leurs pôles de compétences déclarés et de mettre au jour la segmentation du marché au regard des catégories institutionnelles des prestataires. À la description succède l'analyse. La troisième partie poursuit sur cette thématique de la segmentation de l'offre de la formation continue et analyse les logiques de positionnement des prestataires à la lumière des processus de régulation à l'œuvre.

Précisons un dernier point. Si la conjonction des nécessités descriptives et analytiques amène à organiser la présentation des travaux en deux parties distinctes, ces deux objectifs et donc les parties 2 et 3 se succèdent, mais ont, au demeurant, une autonomie propre. Aussi, le lecteur intéressé par une documentation détaillée des grands segments de marchés est invité à lire la deuxième partie. Mais le lecteur curieux des résultats de l'analyse peut néanmoins voir l'essentiel du panorama en se référant à la troisième partie consacrée à une ré-interprétation des pôles de compétences à la lumière des processus de régulation. Informé de cette organisation du document, chacun peut s'approprier à favoriser le niveau de lecture qui correspond le mieux à ses attentes.

1 | Le partage du marché de la formation selon le type de prestataires

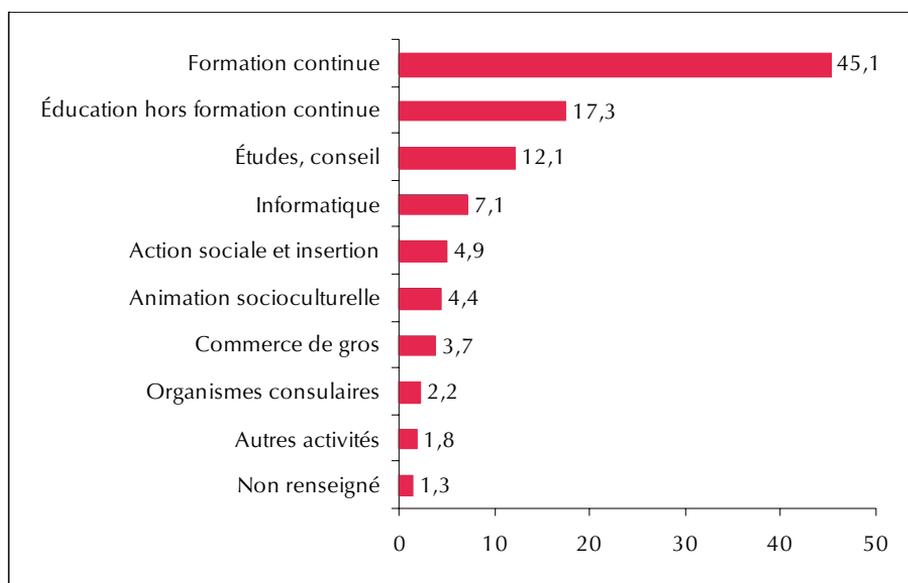
En plus d'actions de formations opérées en interne par les entreprises, un nombre grandissant de formations sont dispensées par des organismes spécialisés dans ces services et donnent lieu à ce titre matière à des transactions marchandes. En 1999, plus de 12 millions de personnes ont bénéficié de ces actions pour un volume d'heures stagiaires se situant à 905 millions. Environ 43 000 prestataires ont contribué à ce marché et ont dégagé un chiffre d'affaires total de près de 6 milliards d'euros. Mais au total, de façon assez évidente, une minorité de prestataires accumule la plus large part du produit et développe son activité à côté d'une masse de petits dispensateurs de formation continue ne pesant que peu sur le marché. En effet, les quelque 7 000 dispensateurs de formation continue générant un chiffre d'affaires supérieur à 150 000 euros (soit 16,5 %) concentrent près de 85 % du produit, forment plus des deux tiers des stagiaires et réalisent 77 % des heures stagiaires (Baudequin 2002).

¹ Jusqu'en 2000, date de la dernière publication *Premières informations, premières synthèses* de la Dares.

² Cette enquête a été réalisée par une équipe du département « Production et usage de la formation continue » du Céreq, composée de F. Aventur, A. Delanoë, A. Meliva, C. Perez, E. Personnaz, M. Théry et J. Véro.

Graphique 1

RÉPARTITION DU NOMBRE D'ORGANISMES PAR ACTIVITÉ PRINCIPALE (EN %)



Source : Céreq, enquête sur l'offre de formation continue en 1999.

Compte tenu de ce diagnostic, c'est donc sur les prestataires de formation continue réalisant plus de 150 000 euros de chiffre d'affaires que l'analyse sera centrée. Quelle est la place des différents types de prestataires concentrant l'essentiel du marché ? Voilà la question à laquelle nous voudrions commencer par apporter une réponse.

Du point de vue de l'activité économique, un peu moins de la moitié des prestataires (45 %) déclarent avoir comme activité principale la formation continue ou la formation des adultes. Parmi les autres, la formation continue est une activité secondaire. Leur activité principale peut être une autre activité de formation (17 %), une prestation de conseil (12 %), une activité liée à l'informatique³ (7 %), à l'action sociale et l'insertion (5 %), à l'animation socioculturelle (4 %) ou au commerce de gros (4 %)⁴. On trouve également des prestataires ayant une activité consulaire (2 %) (Graphique 1).

³ Plus précisément, il est question de commerce de matériel informatique, de conseil en système informatique, de réalisation de logiciels, de traitement de données ou encore d'activité de banque de données.

⁴ Notamment, commerce de gros de machines outils, de matériel électronique, de produits pharmaceutiques, ou bien du commerce de gros alimentaire ou d'autres biens de consommation.

En ce qui concerne les prestataires ayant comme activité principale une autre activité de formation que la formation continue, 46 % d'entre eux relèvent du secteur associatif, 34 % du secteur privé lucratif et 15 % du secteur public⁵. Ceux qui ont une activité principale liée à l'étude et au conseil sont, dans plus de 85 % des cas, des organismes du secteur privé lucratif, les autres étant des associations. Ceux qui ont une activité principale de conseil sont dans près de 80 % des cas des prestataires du secteur privé lucratif. Les autres organismes appartiennent au secteur entreprise⁶. Ceux qui ont l'action sociale et l'insertion comme activité principale sont dans 99 % des cas des associations. Ceux qui ont l'animation socioculturelle comme activité principale sont dans plus de 97 % des cas des associations. Ceux qui ont le commerce de gros comme activité principale sont dans la moitié des cas des organismes du secteur entreprise et dans l'autre moitié des prestataires du secteur privé lucratif.

Poursuivons, pour compléter cette vision avec une décomposition des parts de marché selon la catégorie institutionnelle des prestataires de formation continue. Nous n'insisterons pas ici sur l'avantage comparatif d'une approche privilégiant cette clef de lecture plutôt que le statut juridique. Rappelons néanmoins que d'une manière générale la limite d'une entrée par le statut juridique provient du fait qu'elle conduit à rapprocher en un seul et même ensemble des organismes très différents. Par exemple, le statut associatif regroupe aussi bien des organismes sous la tutelle de l'État (AFPA), sous la responsabilité des chambres consulaires, des organisations patronales, ou encore des organismes relevant de l'éducation populaire ou de l'action sociale. La légitimité d'une entrée par catégorie institutionnelle nous semble par ailleurs relayée par le fait que le spectre de la formation continue résulte d'une histoire qui débouche sur l'émergence de mondes « relativement indépendants et porteurs d'une culture propre », comme le rappellent Charraud *et alii*. (1998).

C'est pourquoi Géhin et Méhaut (1983) ont mis au point une nomenclature dont le fondement repose sur le type d'intervention institutionnelle majeur pesant sur l'organisme (État-patronat-salariés). Cette nomenclature a été utilisée par le Céreq lors de la précédente enquête portant sur l'offre de formation en 1993 (Charraud *et alii*. 1998). Nous reprenons ici cette typologie – en introduisant quelques variantes – et dérivons 15 catégories agrégées en cinq secteurs, rapportés dans le tableau ci-après.

⁵ Il s'agit essentiellement d'établissements universitaires (notamment IUT, IAE, IEP, etc.), parmi d'autres établissements publics tels que les centres régionaux d'éducation populaire et de sport (CREPS), les centres de formation des apprentis (CFA), les écoles normales supérieures (ENS), ou encore les établissements relevant de l'assistance publique, etc.

⁶ Organismes de formation liés aux branches professionnelles et aux entreprises.

Tableau 1
NOMENCLATURE DES CATÉGORIES INSTITUTIONNELLES

Catégorie institutionnelle	Catégorie détaillée
Secteur public et parapublic	GRETA Universités, CNAM AFPA Autres organismes sous tutelle publique parapublique ou territoriale
Secteur consulaire	Chambres de commerce et d'industrie (CCI) et organismes rattachés Chambres des métiers, chambres de l'agriculture et autres organismes consulaires.
Secteur associatif	Associations d'éducation populaire Associations d'insertion Autres associations
Secteur entreprise	Organisme à but lucratif rattaché à une ou plusieurs branches professionnelles Organisme à but lucratif rattaché à une entreprise Association rattachée à une ou plusieurs branches professionnelles Association rattachée à une entreprise
Secteur privé à but lucratif	Indépendants Autres organismes privés à but lucratif (SA, SARL, etc.)

Le **secteur public**, majoritairement constitué peu après la loi de 1971, voire auparavant, regroupe des services d'éducation permanente des universités, CNAM, GRETA, AFPA et d'autres organismes sous tutelle publique tels que les IPST (instituts de promotion supérieure du travail), les CESI (centres d'études supérieures industrielles) ou les CFPPA (centres de formation professionnelle et de promotion agricole), etc. Ils accueillent une variété importante de publics, même si la formation des demandeurs d'emploi et des jeunes en phase d'insertion professionnelle relève de leur mission essentielle, tout comme la promotion sociale individuelle.

Le **secteur consulaire** remonte lui aussi pour une large part à la période antérieure à 1971 mais il a contribué par le réseau des chambres consulaires (commerce, industrie et artisanat) à la création de nombreux organismes depuis 1985. Ces derniers privilégient la satisfaction des besoins des entreprises et de l'artisanat mais restent marqués par leur origine publique. Ils interviennent aussi dans la formation des demandeurs d'emploi.

Le **secteur associatif** se compose d'organismes privés à but non lucratif. Ces derniers sont nés pour la plupart au cours des années 1980, quand les efforts des pouvoirs publics se sont portés sur la formation des demandeurs d'emploi. Les plus anciens se rattachent à la tradition d'éducation populaire.

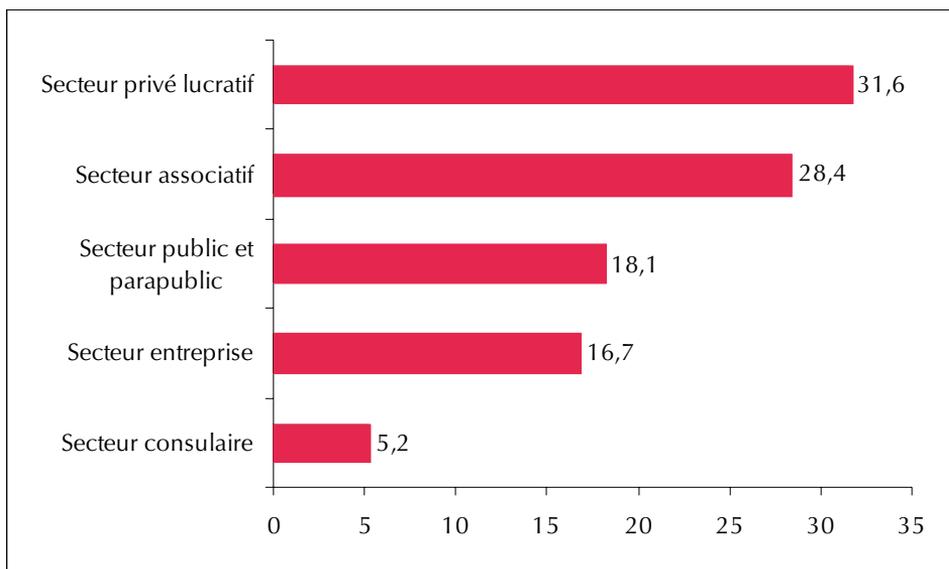
Le **secteur entreprise** comprend des organismes liés aux branches professionnelles et aux entreprises. Ces prestataires ne sont pas des organismes autonomes à but lucratif. Ce secteur regroupe les associations de formation (ASFO), les associations liées aux branches, les organismes liés à un réseau d'entreprises, les centres de formation d'une entreprise ouverts à un public externe, et les services Formation continue d'une entreprise. Ils se positionnent donc comme opérateurs privilégiés pour les entreprises. Beaucoup ont été créés avant 1975.

Le **secteur privé lucratif** rassemble des entreprises composées de prestataires privés autonomes dont l'activité est à but lucratif. Ces prestataires servent une activité de formation continue, que celle-ci soit ou non leur activité principale en direction de toute sorte de publics. Ce sont le plus souvent des structures plus petites très diversifiées en termes d'activité principale, et en grande majorité de création récente (postérieure à 1985).

Si l'on distingue les organismes de formation selon les cinq grandes catégories institutionnelles, nous pouvons nous faire une idée assez précise de l'équilibre des parts de marché (Graphique 2). Nous pouvons observer que les organismes du secteur privé lucratif, qui drainent près de 32 % de l'ensemble des produits réalisés sur le marché de la formation continue, occupent une position forte. Ils devancent le secteur associatif, dégageant 28 % de part de marché, le secteur public (18 %), le secteur entreprise (17 %) et le secteur consulaire (5 %).

Graphique 2

PART DE MARCHÉ DES DIFFÉRENTS SECTEURS EN POURCENTAGE DU CHIFFRE D'AFFAIRES



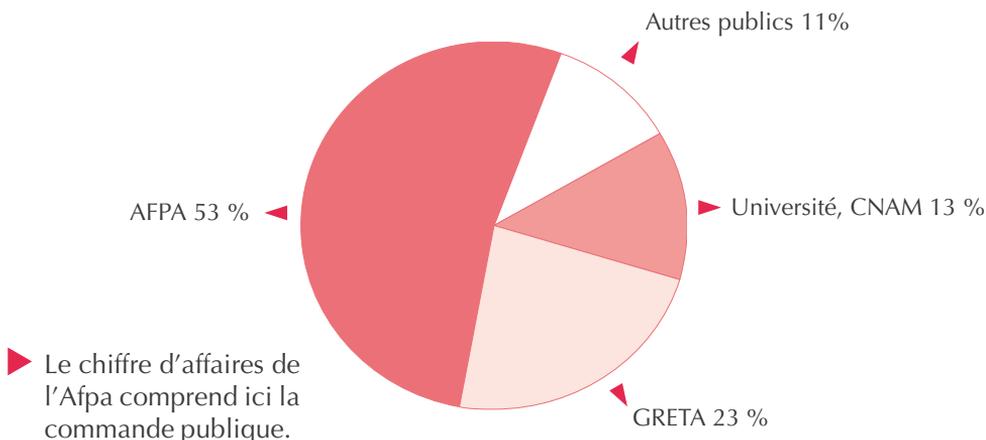
Source : Céreq, enquête sur l'offre de formation continue en 1999.

Au regard de l'enquête précédente, réalisée en 1993 par le Céreq sur les offreurs de formation continue, la part de marché du secteur privé lucratif a eu tendance à fortement augmenter au détriment du secteur public et du secteur consulaire principalement. Ainsi, entre 1993 et 1999, la part de marché du secteur privé lucratif est passée de 18 % à 32 %, celles des secteurs associatif et entreprise sont restées relativement stables tandis que la part de marché du secteur public est passé de 26 % à 18 % et celle du secteur consulaire de 8 % à 5 %. Tous les travaux sur le sujet s'accordent pour tracer un même bilan sur l'évolution de l'offre de formation continue durant les dernières années : constat d'une réelle expansion quantitative des organismes privés à but lucratif. Ils soulignent combien les organismes de formation publics n'ont pas été en mesure de s'opposer à l'essor d'un système de formation continue privé moins préoccupé par des objectifs de promotion sociale et dégage des obligations de service public (Santelmann 2001). En fait, cette évolution illustre surtout les difficultés rencontrées par les dispensateurs publics à se développer en direction des financements privés, bien qu'ils se soient engagés très tôt dans la formation des adultes et qu'ils aient sédimenté dans ce registre une forte expérience (Géhin 1985).

À l'intérieur du secteur public, l'AFPA reçoit plus de 50 % de l'ensemble des produits dégagés par ce secteur (Graphique 3). L'AFPA doit en partie ce poids prépondérant à la prise en compte de la commande publique dans nos données alors que les autres travaux reposant sur les bilans pédagogiques et financiers (BPF) l'excluent⁷. Les GRETA recueillent près du quart des produits générés sur le secteur public. Les deux autres composantes de ce secteur, c'est-à-dire d'une part les services d'éducation permanente des universités, avec le CNAM, et d'autre part les autres organismes publics qui reçoivent respectivement 13 % et 11 % du produit drainé par le secteur public, occupent une place plus restreinte.

Graphique 3

RÉPARTITION DES PARTS DE MARCHÉ DES ORGANISMES PUBLICS À L'INTÉRIEUR DU SECTEUR PUBLIC
(EN POURCENTAGE DU CHIFFRE D'AFFAIRES TOTAL)



Source : Céreq, enquête sur l'offre de formation continue en 1999.

⁷La commande publique concerne l'activité de l'AFPA réalisée directement pour le compte de l'État et financée par une subvention spécifique.

2 | Quels pôles de compétences pour quels prestataires ?

Après la question du partage du produit selon le type de prestataire, nous allons marquer un pas de plus dans l'analyse de la structuration de l'offre de formation. Il consiste à s'interroger sur le contenu des productions des organismes de formation continue et la place de chaque catégorie institutionnelle dans la répartition du chiffre d'affaires de chacun des segments de produits isolés.

Pour ce faire, nous avons procédé à une classification des pôles de compétences des prestataires de formation continue. Avant d'entamer notre tour d'horizon sur la présentation des classes de pôles émergents, il n'est sans doute pas inutile de poser quelques jalons méthodologiques pour cerner les concepts utilisés et préciser l'interprétation de la classification qui peut être faite.

2.1. Préambule méthodologique

L'analyse qui suit est nourrie de la vision des prestataires interrogés sur leurs pôles de compétences. Elle n'est ni le reflet des usages de la formation par les stagiaires ni une caractérisation des produits par un observateur extérieur, et elle ne saurait s'y substituer. La structuration de l'offre de formation qui en découle résulte donc de l'énoncé par les fabricants de leurs pôles de compétences. C'est le résultat de ce qu'ils nous donnent à connaître en termes de positionnement sur le marché, mais pas seulement.

L'analyse qui suit est également subordonnée à la définition des pôles de compétences adoptée et aux règles imposées aux organismes pour caractériser leurs pôles. C'est donc aussi l'ensemble des choix opérés en amont de l'analyse, au moment de la conception du questionnement, qui guide les résultats de la classification. Ces règles n'ont pas été faites au hasard. Elles sont guidées par des hypothèses et des modes de représentation de l'offre de formation qu'il va nous falloir maintenant préciser.

Premièrement, derrière le terme pôle de compétences, il y a « pôle » et il y a « compétences ». Définir des pôles de compétences suggère donc de délimiter un ensemble homogène d'activités, ou un noyau dur d'activités, lequel est déployé dans le but de vendre des produits de formation pour lesquels le prestataire bénéficie d'un savoir-faire, reconnu par ses clients et donnant lieu à des transactions financières minimales. Ainsi, chaque organisme peut décrire jusqu'à cinq pôles de compétences au maximum, l'ensemble devant représenter au moins 80 % des produits. Certains organismes peuvent, selon leur activité, décrire moins de cinq pôles. Par exemple, un organisme pourra avoir quatre pôles de compétences distincts : un premier centré autour de formations pour tout public et caractérisées par la préparation de titres homologués de niveau V dans une spécialité industrielle de type génie climatique, un second pôle marqué par un financement public pour des formations industrielles liées au bâtiment et conduisant à la délivrance de titres homologués de niveau V pour un public de demandeurs d'emploi, un troisième pôle marqué par des formations en alternance conduisant à la délivrance de titres homologués de niveau V en électricité et électronique pour un public de salariés et enfin un quatrième pôle autour de formations ouvertes et à distance portant sur des spécialités plurivalentes des services et accompagnées d'évaluation des acquis de la formation en situation professionnelle pour un public de salariés.

Deuxièmement, les pôles de compétences peuvent s'apprécier au regard de plusieurs dimensions. Nous en avons proposé huit. La description de l'offre des prestataires dépend à notre sens de la capacité à positionner l'activité des organismes selon huit dimensions : (1) la spécialité de formation, (2), le public visé, (3) le niveau des formations enseignées, (4) l'origine des financements. Ces quatre entrées, qui constituent les dimensions principales dont sont pourvoyeurs les travaux consacrés à l'offre de formation continue, ont permis jusqu'alors d'organiser l'essentiel des productions statistiques afférentes à l'analyse de la structuration de l'offre de formation. Mais d'autres dimensions ont été intégrées : (5) l'offre de service proposée en amont ou en aval de la formation, (6) la modalité de réalisation des formations⁸, (7) le diplôme ou le titre préparé, (8) le territoire ciblé. Chaque organisme décide du nombre et du type adéquat de dimensions pour caractériser chacun de ses pôles, dans la limite des huit dimensions proposées. Par exemple, un premier organisme pourra qualifier son pôle de compétences par la seule dimension afférente au diplôme et décrira que son pôle de compétences est centré autour de la préparation à des diplômes d'État de niveau V (CAP-BEP). Un deuxième prestataire pourra décider de décrire son pôle de compétences sur la base de trois dimensions telles que la spécialité de formation, le public et le diplôme et pourra ainsi faire valoir que son pôle de compétences est caractérisé par un public de titulaires de contrat de qualification préparant un diplôme d'État de niveau IV et pour une spécialité relevant des techniques industrielles fondamentales. Enfin, un troisième dispensateur pourra déclarer qu'il prépare au bac professionnel un public de demandeurs d'emploi, par le biais de l'alternance sur un financement des pouvoirs publics et qu'il propose une offre de services telle que le suivi des stagiaires après la formation. Dans ce troisième cas d'école, le pôle sera décrit à l'aide de cinq dimensions distinctes.

Les quelques 428 organismes de formation répondant à l'enquête ont décrit un total de 1 248 pôles de compétences, soit un peu moins de trois pôles de compétences par prestataire.

Ayant ainsi présenté les principes régissant la collecte de l'information, il est maintenant possible de revenir sur l'objectif de la classification. Celle-ci repose sur l'algorithme de Kohonen (Annexe 3). Celui-ci consiste à regrouper les pôles qui se ressemblent en sous-groupes homogènes et disjoints, sur la base (variable selon les pôles) des dimensions sélectionnées. Le projet est donc de travailler de manière pragmatique à l'émergence de classes types en se fondant sur ce que les organismes nous donnent à connaître de leurs multiples pôles de compétences.

Si l'on écarte les classes de pôles de compétences drainant moins de 3 % du chiffre d'affaires global généré sur le marché de la formation continue, on arrive à une typologie de 10 classes de pôles de compétences concentrant plus de 90 % du chiffre d'affaires de ce marché⁹. Ces pôles de compétences peuvent être regroupés en trois sous-ensembles distincts.

⁸ Si le stage s'est imposé au début des années 1970 comme le modèle de formation, plusieurs enquêtes ayant étudié les pratiques de formation des salariés ont conclu à une diversification des modes de formation (Hanchane & Lambert 2003). Cette évolution s'explique notamment par l'apparition de nouvelles exigences liées aux transformations organisationnelles post-tayloriennes (Méhaut 1996). Quatre modalités de formations sont distinguées : formation en situation de travail (FEST), formation intra-entreprise, alternance, formation ouverte et à distance (FOAD).

⁹ Le restant de l'activité de formation continue se répartit entre 5 Pôles de compétences. Il s'agit des pôles suivants: (1) Niveau III de formation, (2) Territoire local, (3) Spécialités du développement personnel, (4) Modalités spécifiques de réalisation de la formation, (5) tous venants.

Un premier sous-ensemble, composé de 2 classes de pôles est défini à partir d'une catégorie de public et s'appuie sur des financements spécifiques. On y retrouve :

Classe 1 : Demandeurs d'emploi sur financement public

Classe 9 : Salariés sur financement employeur

Un deuxième sous-ensemble, formé de 3 classes de pôles, est énoncé relativement à une activité de certification, parmi lesquelles :

Classe 4 : Formations diplômantes

Classe 6 : Titres homologués

Classe 7 : Certificats de qualification professionnelle (CQP) et autres habilitations professionnelles

Un troisième sous-ensemble, regroupant 5 classes de pôles, est caractérisé à partir de la spécialité de formation. Il s'agit de :

Classe 2 : Spécialités de services aux personnes et à la collectivité

Classe 3 : Spécialités du tertiaire administratif

Classe 5 : Spécialités du tertiaire administratif avec service en aval de la formation

Classe 8 : Spécialités industrielles

Classe 10 : Formations disciplinaires générales

Cette liste des 10 classes de pôles étant dressée, il est utile de préciser deux choses pour éviter les ambiguïtés :

► d'une part, il faut comprendre que les organismes ont en général plusieurs pôles de compétences. La majorité d'entre eux a décrit deux à trois pôles. Ainsi, un même organisme pourra être présent sur différentes classes de pôles, parce qu'il a plusieurs cordes à son arc. Prenons l'exemple d'un centre AFPA. Cette catégorie de prestataires se caractérise souvent par « la formation de demandeurs d'emploi », ce qui explique sa présence dans la classe 1 (Demandeurs d'emploi sur financement public). Un autre pôle saillant concerne « les formations aux spécialités industrielles » ; ce qui explique son positionnement dans la classe 8. Enfin, un troisième pôle de compétences a trait à des formations visant des « titres homologués » ; d'où une présence sur les classes 4 et 6.

► d'autre part, les classes ont entre elles une proximité plus ou moins importante. Ce voisinage peut être visualisé et apprécié dans le document présenté sur la carte 1. Les classes ayant des frontières communes se ressemblent davantage que les classes qui ont des frontières éloignées. Plus elles sont proches, plus elles partagent de caractéristiques communes. À titre d'exemple, la classe 1 (demandeurs d'emploi sur financement publics) est voisine de la classe 2 (services aux personnes et à la collectivité) du fait de la présence commune des dimensions suivantes : (1) financement public, (2) demandeurs d'emploi, (3) titres homologués. Il n'est donc pas étonnant de retrouver l'AFPA présente sur ces deux classes de pôles voisines (Cartes 1 et 2).

Carte 1

CARTOGRAPHIE DES PÔLES DE COMPÉTENCES

<p>Diplômes d'État Local</p> <p>Local Niveau V et VI Titres homologués</p> <p>1. Demandeurs d'emploi Financement public</p>	<p>Diplômes d'État Niveau IV Demandeurs d'emploi Financement public</p> <p>Financement public Salariés Territoire national Niveau V et VI Titres homologués Service aval</p> <p>2. Services aux personnes et à la collectivité</p>	<p>Services multiples Salariés</p> <p>Services amont Zone région Salariés</p> <p>3. Tertiaire administratif</p>	<p>Services amont</p>
<p>Niveau Vbis et VI Services aux personnes et à la collectivité Diplômes d'État</p> <p>Diplômes d'État Salariés</p> <p>Diplômes d'État Services amont Modalité de réalisation</p> <p>Modalité de réalisation</p> <p>4. Formations diplômantes</p>	<p>Tertiaire administratif avec service aval</p> <p>Territoire national</p> <p>5.</p>	<p>Service amont</p> <p>Service amont</p> <p>6. Titres homologués</p>	<p>Services multiples Niveau IV, II et I Public multiple</p> <p>Tertiaire administratif Niveau III Salariés Services multiples</p> <p>7. Certificats</p>
<p>Niveau V et VI Titres homologués Service aval</p> <p>Niveau V et VI Titres homologués Public multiple</p> <p>Titres homologués Services amont Niveau IV Modalité de réalisation</p> <p>Financement employeur Niveau IV</p> <p>8. Spécialités industrielles</p>	<p>Diplômes d'État Niveau I et II Modalité de réalisation</p> <p>Financement employeur Territoire national Services amont</p> <p>9. Salariés Financement employeur</p>	<p>Financement public Financement employeur Services amont Niveau III</p> <p>10. Formations disciplinaires générales Niveau III</p>	

Source : Céreq, enquête sur l'offre de formation continue en 1999.

► Note de lecture

À partir de la vision des prestataires sur leur activité et de la caractérisation de leurs compétences, il est possible d'établir une typologie des pôles de compétences. La carte de Kohonen ci-contre la résume. Elle permet de visualiser facilement les classes voisines. Ce voisinage est fondé sur la proximité des dimensions choisies pour caractériser les pôles de compétences.

La cartographie définit ainsi une classification à deux niveaux de regroupement, celui à 10 classes agrégeant celui à 36 « sous-classes ». Une de ces classes regroupe par exemple les pôles de compétences fortement orientés vers les demandeurs d'emploi et fonctionnant sur des financements publics. Elle est ventilée en 4 sous-classes symbolisées sur la carte par les 4 unités de l'angle supérieur gauche, chacune correspondant à une nuance ajoutée à la caractéristique commune.

Ainsi la carte renseigne sur la particularité de chacune des sous-classes voisines. En l'occurrence, ici les critères de niveau de formation, de zone de couverture, de certification ou de services proposés en accompagnement de la formation permettent de distinguer les pôles des unités voisines. Par exemple, la réalisation de diplômes d'État sur une zone de couverture locale distingue les pôles de la sous-classe 1 de la sous-classe 2.

Pour certaines unités, qui apparaissent voisines sur la carte, les liens sont moins ténus, comme en témoigne la présence de frontières en gras, signifiant une forte distance des classes du point de vue de leurs caractéristiques. Il en va ainsi des classes caractérisées par une spécialité de « services aux personnes et à la collectivité » néanmoins frontalières avec les classes relatives aux spécialités relevant du « tertiaire administratif ».

Les classes vides sur fond blanc correspondent à des classes ne regroupant aucun pôle. Elles coïncident avec une frontière locale forte entre les classes situées à leur périphérie.

Les sous-classes vides ayant une trame claire regroupent des pôles de compétences générant un faible chiffre d'affaires (moins de 3 %) et à contenu faible.

La distorsion du nuage de points (pôles) est mal traduite par la régularité de la disposition des unités sur la carte (en lignes et colonnes). Une traduction de celle-ci en termes d'axes ou de tendance n'est en effet pas possible ici comme l'ont révélées des études complémentaires d'analyse des grandes distances. Il n'y a donc *a priori* pas de lecture pertinente de type horizontale ou verticale de la carte. L'analyse doit rester au niveau de l'interprétation des proximités et des passerelles entre les classes voisines.

CARTOGRAPHIE DES CATEGORIES DE PRESTAIRES DE FORMATION CONTINUE
REPARTITION DES PARTS DE MARCHÉ SELON LE TYPE DE PRESTAIRES

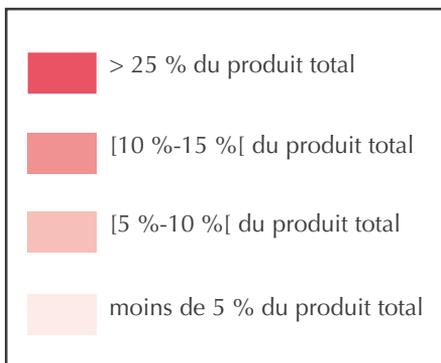
<p>1. Demandeurs d'emploi Financement public</p> <p>Secteur associatif : 62 % Secteur public : 25 %</p>	<p>2. Services aux personnes et à la collectivité</p> <p>Secteur associatif : 42 % Secteur privé lucratif : 35% Secteur public : 18 %</p>	<p>3. Tertiaire administratif</p> <p>Secteur privé lucratif : 43 % Secteur entreprise : 25 % Secteur associatif : 22 %</p>
<p>4. Formations diplômantes</p> <p>Secteur public : 41 % Secteur privé lucratif : 28 % Secteur associatif : 27 %</p>	<p>5. Tertiaire admin. avec service aval</p> <p>Secteur entreprise : 41 % Secteur privé lucratif : 28% Secteur associatif : 25 %</p>	<p>7. Certificats</p> <p>Secteur entreprise : 51 % Secteur associatif : 29 % Secteur privé lucratif : 16%</p>
<p>8. Spécialités industrielles</p> <p>Secteur entreprise : 28 % Secteur privé lucratif : 27 % Secteur public : 26 %</p>	<p>6. Titres homologués</p> <p>Secteur public : 38 % Secteur associatif : 30 % Secteur privé lucratif : 2,5%</p>	<p>10. Formations disciplinaires générales</p> <p>Secteur privé lucratif : 50 % Secteur associatif : 23 % Secteur entreprise : 14 %</p>

Source : Céreq, enquête sur l'offre de formation continue en 1999.

► *Note de lecture*

Au-delà de la caractérisation des pôles de compétences, la cartographie indique également la part de marché des principales catégories de prestataires sur chacune des 10 classes de la typologie, l'ensemble des prestataires mentionnés représentant au moins 80 % du chiffre d'affaires réalisé.

La combinaison des deux informations fournit ainsi une première indication sur la répartition des catégories de prestataires selon les pôles de compétences. Par exemple, 62 % du chiffre d'affaires drainé sur les pôles destinés aux chômeurs sur financement public est le fait d'organismes du secteur associatif, et 25 % d'organismes publics.



L'intensité de la couleur de fond des classes indique le poids de ces pôles sur le produit total. Ainsi, les pôles relatifs aux demandeurs d'emploi sur financement public, représentant 14 % du produit global généré sur le marché de la formation continue, ont une trame de couleur correspondant à la classe de chiffre d'affaires [10 %-15 %]

Les sous-classes vides sur fond blanc ne regroupent aucun pôle. Elles coïncident avec une frontière locale importante entre les classes situées à la périphérie.

Les sous-classes vides ayant une trame claire regroupent des pôles de compétences générant un faible chiffre d'affaires (moins de 3 %) et à contenu faible.

Tableau 2

POIDS DES 10 PRINCIPAUX TYPES DE PÔLES DE COMPÉTENCES SUR LE CHIFFRE D'AFFAIRES TOTAL

Les pôles se positionnant sur un contenu de formation : 56 %
Spécialités du tertiaire administratif : 30 % Spécialités industrielles : 10 % Formations disciplinaires générales : 6 % Spécialités du tertiaire administratif avec service aval de la formation : 5 % Spécialités de « Services aux personnes et à la collectivité » : 5 %
Les pôles ciblant des publics liés à des types de financement : 20 %
Demandeurs d'emploi sur fonds publics : 14 % Salariés sur financement des entreprises : 6 %
Les pôles visant une certification : 15 %
Formations diplômantes : 6 % Formations préparant à un CQP ou une autre habilitation professionnelle : 6 % Formations préparant à un titre homologué : 3 %

Source : Céreq, enquête sur l'offre de formation continue en 1999.

2.2. Les résultats de la classification

Nous allons à présent essayer de donner une idée de la substance des pôles de compétences qui ont émergé à l'issue de la classification en reprenant la typologie présentée dans la section précédente, c'est-à-dire en organisant la description des pôles de compétences selon trois grandes logiques de formulation des pôles de compétences.

Les pôles ciblant des publics liés à des types de financements

Un cinquième de l'offre de formation continue est positionnée sur des catégories de stagiaires : la plus grande partie vise les demandeurs d'emploi et ce faisant est assujettie à des financements publics ; le reste est centré sur la formation des salariés, financée par les entreprises.

Les pôles « Demandeurs d'emploi sur financement public »

Les pôles de cette classe représentent une partie importante du marché de la formation continue, avec 14 % du produit total. Si on ausculte la composition de cette première classe, il est possible d'en tirer deux caractéristiques saillantes : le public (des demandeurs d'emploi pour plus de 90 % du produit réalisé) et le financeur (les pouvoirs publics pour 70 % du produit réalisé). Ainsi, cette première classe de pôles de compétences tire la large majorité de ses sources de financement des pouvoirs publics pour la formation des demandeurs d'emploi (souvent des adultes en chômage de longue durée). Si on prolonge l'analyse, en disséquant plus finement la structure de la classe, il est possible de dériver trois autres particularités, certes moins remarquables, mais néanmoins fédératrices. Premièrement, ces pôles sont plus souvent assortis d'un service accompagnant la formation. Celui-ci relève majoritairement de l'orientation professionnelle ou du suivi des stagiaires après la formation. Deuxièmement, les formations relevant de ce pôle visent plus souvent que la moyenne la préparation de titres homologués ou de diplômes d'État. Troisièmement, les pôles de cette classe couvrent aussi plus fréquemment un territoire local.

Les deux tiers du produit réalisé sur cette classe proviennent de prestataires ayant la formation continue comme activité principale et appartiennent donc au secteur restreint de la formation continue. Il est à noter néanmoins, dans cette classe, une présence supérieure à la moyenne de prestataires ayant comme activité principale soit l'action sociale et l'insertion, soit l'animation socioculturelle.

Ce marché se partage essentiellement entre le secteur associatif et le secteur public. En effet, le secteur associatif cumule 62 % du produit réalisé sur ce segment contre 25 % pour le secteur public et parapublic, dont 19 % est généré par l'AFPA. Le secteur privé lucratif, s'il est présent, a néanmoins une position modeste sur ce segment de marché : de l'ordre de 12 %. Les trois principaux acteurs se positionnent sur ce segment par des activités que l'on peut résumer ainsi :

► s'agissant de l'AFPA, son activité sur ce pôle est peu caractérisée par une spécialité de formation. Mais quand il y en a une, c'est très majoritairement dans les spécialités industrielles et dans une moindre mesure dans les spécialités relevant du domaine des services que les formations sont orientées. La zone de couverture est plutôt nationale. La spécificité de l'AFPA est ici de proposer des formations préparant à des titres homologués (96 % du produit). L'AFPA ne forme quasi exclusivement que des

demandeurs d'emploi et pas d'autres publics spécifiques à des titres de niveau V (certificats de formation professionnelle essentiellement). Les prestations de formation de l'AFPA sont parfois assorties de services, qui relèvent de l'orientation professionnelle ;

► les associations interviennent plutôt sur des formations non diplômantes. Elles s'adressent principalement à des demandeurs d'emploi mais forment également des publics spécifiques (femmes en difficulté, détenus). Ces organismes interviennent plutôt dans le cadre d'un accompagnement professionnel et social et visent au développement des capacités d'orientation et d'insertion en aidant soit à la définition de projets professionnels, soit à la recherche d'emploi, soit encore à la vie pratique et quotidienne. Ces formations procèdent souvent de l'acquisition des savoirs de base, et notamment de la lecture ou de l'écriture (lutte contre l'illettrisme), même si certaines formations relèvent de l'aide à la création d'activité ou d'autres encore, moins fréquentes, ont un caractère plus spécialisé (formations aux langues étrangères, aux métiers de la vente, de la comptabilité, de la bureautique). Les formations proposées sont assez souvent accompagnées d'un service d'orientation ou de suivi des stagiaires après la formation et proposent dans des cas très rares des bilans de compétences. Enfin, il est à noter que les formations des prestataires du secteur associatif sont, plus souvent que la moyenne, déployées sur un territoire ne dépassant pas le cadre de la région.

Les pôles « Salariés sur financement employeur »

Ces pôles représentent près de 6 % du chiffre du marché de la formation continue. Sont ici regroupés des pôles que les prestataires de formation continue ont qualifiés avant tout par un financement employeur. Mais, il ne faudrait pas conclure hâtivement que cette classe rassemble toutes les formations alimentées par un financement en provenance des entreprises. On retrouve beaucoup d'autres pôles à financement employeur dans les autres classes. Cela étant, à la différence des autres classes de pôles, celle-ci est avant toute autre chose énoncée par rapport à ce mode de financement. En effet, plus de 99 % du produit dégagé tire son origine d'un financement employeur et cette classe concentre à elle seule près de la moitié du produit des formations caractérisées par ce type de financement. Il y a néanmoins une autre dimension fédératrice de cette classe : c'est la présence d'une modalité particulière de réalisation de la formation. En effet, près de 70 % du produit cumulé par cette classe de pôles dispense des formations de type formation intra-entreprise et formation en situation de travail (FEST) pour les salariés et de type alternance pour les titulaires de contrat de qualification. Par ailleurs, le public visé est essentiellement composé de salariés et les formations sont assorties de service en amont (ingénierie de formation, conseil en formation). La zone de couverture est plutôt nationale. À noter également que ces pôles visent dans des proportions deux fois plus importantes que la moyenne des niveaux de formation équivalents ou supérieurs à la licence. Enfin, les spécialités de formation, même si elles sont rarement énoncées, concernent une palette assez large de spécialités, mais resserrées autour du domaine technico-professionnel des services : management, méthodes et techniques de vente, paie, gestion des ressources humaines, informatique, qualité, sécurité. On note aussi quelques formations en langues étrangères. Mais, au total de façon assez évidente, les spécialités industrielles ne font pas partie de la palette de spécialités énoncées.

Les prestataires de formation continue monoactivité sont ici sous-représentés au profit d'organismes dont l'activité principale est l'étude et le conseil (dans des proportions quatre fois plus importantes que la moyenne).

Près de 80 % du produit réalisé sur ce segment de marché est cumulé par les prestataires du secteur à but lucratif, suivis de très loin par les dispensateurs du secteur public (8 %), essentiellement représentés par les organismes relevant du réseau des GRETA (6 %).

Les pôles visant une certification

À côté d'une offre centrée sur des publics, 15 % du marché s'inscrit dans une perspective de certification : elle permet au stagiaire de préparer un diplôme, un titre, un certificat de qualification professionnelle, voire une habilitation ou une certification spécifiques pour certaines professions réglementées.

Les pôles « Formations diplômantes »

Les formations regroupées dans cette classe de pôles ont dégagé en 1999 environ 6 % du produit total généré sur le marché de la formation continue. Cette classe de pôles de compétences a la particularité de proposer des formations diplômantes, majoritairement des diplômes d'État, mais aussi des titres homologués. Près de 85 % des pôles de cette classe proposent des formations conduisant à une certification, même si elle ne concentre qu'un tiers du produit réalisé sur les diplômes d'État et 11 % du produit sur les titres homologués. La spécialité de formation n'est pas une dimension première dans l'énoncé de la compétence des organismes. Peu l'évoquent comme dimension du pôle, même si, quand elle apparaît, elle relève plutôt des services aux personnes et à la collectivité. La part de financement employeur est ici très inférieure à la moyenne alors que le public de salariés est présent dans des proportions semblables à la moyenne des classes.

Le poids des organismes ayant une activité de formation comme activité principale est ici un peu supérieur à la moyenne. L'activité principale des autres prestataires relève soit des études et du conseil, soit de l'action sociale et de l'insertion, ces derniers étant d'ailleurs sur-représentés par rapport à la moyenne des classes.

Les organismes des secteurs public, associatif et privé lucratif se partagent plus de 95 % de ce marché. Le secteur public dégage la plus grande partie du produit, avec une part de marché de plus de 41 %, suivi du secteur privé lucratif (28 %) et du secteur associatif (27 %).

► À l'intérieur du secteur public, les centres de l'AFPA ont un poids déterminant, avec 51 % du produit réalisé par le secteur public, suivis des GRETA (20 %), puis des organismes relevant du CNAM et des universités (12 %), les autres organismes publics concentrant environ 17 % du produit réalisé par le secteur public. En termes d'organisation du marché des formations diplômantes, les principaux acteurs du service public se positionnent sur ce segment de marché par des pôles de compétences que l'on peut résumer ainsi :

- le pôle de compétences de l'AFPA sur ce segment de marché émerge très distinctement au niveau de la délivrance de titres homologués de niveau V (certificats de formation professionnelle) dans diverses spécialités, mais majoritairement dans les spécialités industrielles (bâtiment, électricité, etc.). L'AFPA accueille un public composite, formé tout à la fois de demandeurs d'emploi, de salariés titulaires de contrat de qualification, et d'autres salariés en quête de diplômes. Pour près de 60 % du produit généré, l'AFPA déploie un mode particulier de formation, notamment l'alternance et la

formation intra-entreprise, et dans une moindre mesure, la formation ouverte et à distance (FOAD). Des services en accompagnement de la formation sont souvent proposés, essentiellement axés sur l'orientation professionnelle ;

- les GRETA, autre composante du service public de formation continue, accueillent aussi un public varié. À côté de titulaires de contrat de qualification, on trouve des salariés bénéficiant de formations réalisées sur des financements publics, ou encore des stagiaires finançant leur formation à titre individuel. Les formations dispensées préparent surtout à des diplômes d'État de niveau V (CAP-BEP), mais aussi à des diplômes de niveau IV (bac), voire de niveau III (BTS), dans diverses spécialités, souvent sur le mode de l'alternance, mais pas seulement. On relève aussi des formations intra-entreprise et des ateliers pédagogiques personnalisés assurant des formations ouvertes en enseignement général. Ainsi, pour près de deux tiers du produit généré, il y a une modalité de réalisation particulière de la formation. Enfin, les GRETA proposent très fréquemment une offre de service en aval de la formation qui procède du suivi de stagiaires après la formation ;

- les centres d'éducation permanente des universités et CNAM ne forment quasiment qu'à des diplômes de niveau III ou supérieurs. On relève néanmoins des formations de niveau IV associées à la préparation du DAEU (diplôme d'accès aux études universitaires), destiné à favoriser la promotion des adultes n'ayant pu atteindre le bac en formation initiale. Divers types de publics sont accueillis, parmi lesquels des demandeurs d'emploi, mais aussi des salariés. Les formations sont assurées dans une large palette de spécialités. Moins de 20 % du produit généré par ces organismes provient de formations présentant des modalités spécifiques d'enseignement, comme l'alternance ou la formation ouverte et à distance.

► Les organismes relevant du secteur privé lucratif sont dans plus de la moitié des cas des prestataires monoactivité ; les autres ont comme activité principale l'étude et le conseil. Ces dispensateurs réalisent des formations conduisant à des diplômes d'État de niveau V à III et n'accueillent que des salariés. Environ trois quarts du produit généré provient de formations en alternance consacrées à des titulaires de contrat de qualification. Les autres formations, accueillant elles aussi un public de salariés, relèvent essentiellement d'écoles de conduite et sont associées soit à la préparation du brevet d'enseignement de la conduite automobile et de la sécurité routière (BEPECASER), soit à des diplômes de niveau V pour la conduite de poids lourds, etc.

► Au sein du secteur associatif, les organismes monoactivité et ceux ayant comme activité principale l'action sociale et l'insertion sont plutôt sur-représentés. Les prestataires relevant de ce secteur ne forment eux aussi qu'à des diplômes d'État et s'adressent à divers types de publics : des demandeurs d'emploi et des titulaires de contrat de qualification pour des formations de niveau V majoritairement dans des spécialités relevant du domaine de la production. On note aussi des formations de niveau V à I destinées aux salariés dans des spécialités relevant de l'animation sociale ou de la santé. Aucune autre modalité spécifique d'enseignement que l'alternance n'est proposée par ce type de prestataires sur ce segment.

Les pôles « Titres homologués destinés aux salariés »

Cette classe de pôles représente à peine 3 % du produit généré sur le marché de la formation continue. Elle est identifiée à partir de deux caractéristiques marquantes. Elle l'est d'abord par l'importance de formations conduisant à la validation de titres homologués. En effet, 90 % du produit dégagé par cette classe relève de formations à des titres homologués. Elle l'est ensuite par la spécificité de son public, puisque les trois quart du produit proviennent de formations à destination de salariés. La zone de couverture est, plus souvent que la moyenne, le niveau national. Quant à la spécialité de formation, elle n'est pas caractéristique du pôle.

Au sein de cette classe, les prestataires monoactivité cumulent 85 % de part de marché. Si le secteur public concentre 38 % de parts de marché, et le secteur associatif 30 %, le secteur privé lucratif en possède néanmoins 25 %.

► À l'intérieur du secteur public, c'est l'AFPA qui génère le plus de produit (environ 85 %). Elle forme pour des titres homologués de tous niveaux à l'exception des niveaux I et II et aussi bien dans des spécialités du domaine de la production que du tertiaire administratif (informatique en alternance, bois en alternance, maîtrise de chantier, métiers de la formation et de l'insertion en FOAD). On note aussi des formations préparant à des titres homologués de niveau III dans le cadre de congés individuels de formation – CIF¹⁰ – en formation intra-entreprise ou en alternance en mécanique, électricité, électronique.

► Le secteur associatif ne forme, quant à lui, que des salariés, sur un rayon plutôt national, selon des modalités de formation particulières (FEST, formation intra-entreprise pour des salariés d'encadrement ou en alternance pour des titulaires de contrat de qualification).

► Enfin, le secteur privé lucratif ne forme que des salariés dans des spécialités relevant du management stratégique, du marketing commercial, de la gestion, de la finance pour des cadres préparant des titres homologués de niveau I et II. On note aussi des formations à des titres homologués de niveau V pour des salariés, notamment pour des formations liées à la sécurité routière et assurées par des écoles de conduite françaises (ECF).

Les pôles « CQP et autres habilitations professionnelles »

Ces pôles représentent environ 6 % du produit généré sur le marché de la formation continue. Leur principale caractéristique est de proposer des formations conduisant à la préparation de CQP ou d'autres habilitations professionnelles. En effet, plus de 99 % des pôles de cette classe présentent cette particularité. D'ailleurs, cette classe concentre à elle seule 85 % du produit lié à des formations certifiantes. D'autres dimensions caractérisent néanmoins cette classe de pôles, à commencer par le niveau de formation qui relève dans près de la moitié des cas du niveau III. La part du public salarié dépasse

¹⁰ Le CIF est un droit ouvert à tout salarié d'une entreprise. Il offre la possibilité aux salariés ayant une certaine ancienneté de bénéficier d'actions de formation à titre individuel et à leur initiative. La prise en charge financière du coût de la formation ou de la rémunération du salarié relève de la compétence d'organismes paritaires, les FONGECIF ou d'autres organismes paritaires (OPACIF, FAFTT, etc.). Le CIF est financé pour une durée maximum de un an à temps plein ou 1 200 heures à temps partiel. Pendant la durée du CIF, le bénéficiaire, s'il était en CDI avant l'entrée dans ce dispositif de formation, demeure membre de son entreprise, son contrat n'étant que suspendu.

de deux fois la moyenne, et la spécialité de formation la plus fréquente relève du tertiaire administratif. Notons aussi que les pôles composant cette classe sont plus souvent que la moyenne dépeints par une production de services multiples accompagnant la formation (principalement de l'ingénierie et du conseil en formation).

Au sein de cette classe, le chiffre d'affaires dégagé par les organismes monoactivité est inférieur à la moyenne. En revanche, les prestataires ayant une autre activité que la formation sont légèrement sur-représentés. C'est le cas des prestataires ayant comme activité principale l'action sociale et l'insertion. On relève aussi la présence de prestataires ayant l'étude et le conseil comme activité principale, l'informatique ou encore la fabrication de matériel – en particulier le matériel de transport.

Un type d'organismes génère à lui seul la moitié du produit dégagé sur ce type de formations : il s'agit des associations du secteur entreprise. À côté de ce type de prestataires, deux autres types d'organismes sont présents : le secteur associatif avec 30 % du produit dégagé sur ce segment et le secteur privé lucratif pour 16 %. Ces trois types de prestataires réalisent ensemble près de 95 % du produit dégagé sur ce marché.

► Le secteur entreprise forme dans une très large mesure à des certificats de qualification professionnelle (CQP) ou à des certificats de compétences délivrés pour certaines professions ou activités spécifiques réglementées, notamment dans l'aéronautique pour des niveaux supérieurs, dans l'automobile, ou d'autres techniques industrielles. Il s'agit essentiellement de formations destinées à un public de salariés. Ces organismes sont, dans la quasi-unanimité des cas, des prestataires ayant la formation comme activité principale ; les prestataires monoactivité étant sur-représentés ici. Néanmoins, les prestataires ayant comme activité principale la fabrication de matériel sont ceux qui dégagent la très large majorité du produit.

► Le secteur associatif, forme moins souvent aux CQP que le secteur entreprise, mais propose plus souvent des formations visant des certificats de compétences ou des habilitations délivrées pour certaines professions. À côté d'un public de salariés, ces prestataires forment aussi des demandeurs d'emploi sur des fonds publics (notamment certificat d'aptitude à la conduite de taxi). Les formations relèvent de diverses spécialités. On note surtout des formations à la sécurité des biens et des personnes (y compris hygiène et sécurité), en particulier les formations de secourisme. On relève également des formations pour des certificats de comptabilité gestion, ou de langues vivantes. Les organismes relevant de ce secteur sont très peu monoactivité. Ils ont le plus souvent comme activité principale l'action sociale et l'insertion voire l'animation socioculturelle, ou plus rarement l'étude et le conseil.

► Les formations du secteur privé lucratif ne visent que très peu la délivrance de CQP. Il est plutôt question de certificats de compétences ou d'habilitations délivrées pour certaines professions (notamment pour la conduite d'engins, le secourisme, la sécurité – y compris hygiène et sécurité – le transport, mais aussi l'informatique). Les prestataires de ce secteur sont presque exclusivement des prestataires monoactivité, les autres organismes ayant l'étude et le conseil comme activité principale. Contrairement aux deux autres types de dispensateurs, la majeure partie de leur chiffre d'affaires provient de formations assorties de services en amont ou en aval de la formation. Il s'agit pour l'essentiel d'évaluation des acquis de la formation en situation professionnelle ou selon une autre méthode d'évaluation. Il est néanmoins très fréquemment question de plusieurs services combinés en amont ou en aval de la formation, comme par exemple une assistance pédagogique téléphonique pendant les trois mois qui suivent la formation pour toute question relative à la mise en œuvre de l'enseignement délivré.

Les pôles visant un contenu de formation

Parallèlement aux prestations centrées sur des publics spécifiques ou ayant pour objectif une certification, le gros de l'offre de formation continue (56 %) s'inscrit dans une logique de contenu. La plus grande partie concerne les spécialités du tertiaire administratif ; le reste concerne les spécialités industrielles, les formations disciplinaires générales, ou les spécialités de services aux personnes et à la collectivité.

Les pôles « Services aux personnes et à la collectivité »

Un peu moins de 5 % du produit total généré sur le marché de la formation continue provient de pôles de compétences définis à partir d'une spécialité des « services aux personnes et à la collectivité ». Il est notamment question pour les services aux personnes de la santé, ou de spécialités plurivalentes sanitaires et sociales, de la coiffure, d'accueil hôtellerie tourisme ou encore de travail social. Les spécialités liées aux services à la collectivité relèvent quant à elles, notamment, du nettoyage et de la sécurité (y compris les formations hygiène et sécurité). La quasi-totalité des pôles composant cette classe relève de cette spécialité de formation, et elle rassemble à elle seule plus de 60 % du chiffre d'affaires des formations aux services et à la collectivité répertoriées sur l'ensemble des classes. Mais si cette dimension est fédératrice de la classe, elle ne dit pas tout. En effet, il est à noter aussi que les pôles de cette classe conduisent plus souvent que la moyenne à une certification : il s'agit essentiellement de titres homologués et de diplômes d'État. La part du financement public est, dans cette classe, plus importante que la moyenne.

Les organismes présents sur cette classe de pôles sont moins souvent qu'en moyenne des prestataires monoactivité. Ce segment se distingue en fait par la présence (5 fois supérieure à la moyenne) d'organismes dont l'activité principale est l'animation socioculturelle.

Les organismes des secteurs public, associatif et privé lucratif se partagent 95 % de ce segment de marché. C'est le secteur associatif qui regroupe la plus grande partie du produit, avec une part de marché de plus de 42 %, talonné par le secteur privé lucratif (35 %) et suivi derrière par le secteur public (18 %). Le secteur entreprise est absent de ce segment de marché. En termes d'organisation du marché des formations de demandeurs d'emploi et de public spécifique, les principaux acteurs se positionnent sur ce segment de marché par des caractéristiques que l'on peut résumer de la manière suivante :

► Le produit dégagé par le secteur associatif sur ce segment de marché provient pour un peu plus de 25 % de formations auprès d'un public de salariés ; moins de 2 % du produit relève de formations ciblées sur les demandeurs d'emploi. Il n'y a donc pas de public spécifique pour le secteur associatif. En revanche, plus du tiers du produit dégagé provient de formations financées par les pouvoirs publics et moins de 10 % relève d'un financement employeur. Les associations d'insertion interviennent majoritairement sur des formations diplômantes, essentiellement des formations conduisant à des diplômes d'État. L'activité des associations sur ce segment de marché n'est pas caractérisée par une offre de service en amont ou en aval de la formation. L'offre des associations est centrée autour des spécialités plurivalentes sanitaires et sociales, du travail social et des spécialités plurivalentes des services à la collectivité. Enfin, la prégnance des dispensateurs dont l'activité principale relève de l'animation socioculturelle ne doit pas nous échapper ;

► parmi les prestataires appartenant au secteur privé lucratif, 10 % sont des indépendants et 90 % des autres prestataires privés lucratifs. Plus de 90 % du chiffre drainé par le secteur lucratif sur ce pôle est généré par des organismes monoactivité. Les autres prestataires ont comme activité principale le commerce de gros de produits pharmaceutiques. Le chiffre d'affaires des prestataires du secteur privé lucratif relève pour un tiers de formations spécifiquement adressées auprès de salariés et pour plus de 20 % de formations réservées aux demandeurs d'emplois. Le reste du chiffre d'affaires dégagé provient de formations destinées à un public composite. Seul 20 % du produit provient de formations diplômantes (exclusivement des titres homologués). Le produit dégagé sur ce segment de marché relève essentiellement de deux types de spécialités de formation : la santé et les formations « hygiène et sécurité ». Leur particularité est de proposer pour la grande majorité du produit dégagé des services en amont ou en aval de la formation. La présence des indépendants sur ce segment de marché concerne plutôt les spécialités du domaine de la santé ;

► à l'intérieur du secteur public, un peu plus du tiers du produit est réalisé par l'AFPA (37 %), suivie des prestataires codés dans la catégorie « autres organismes publics » (23 %), puis des GRETA (20 %) et des universités-CNAM (20 %) ;

- 80 % du produit dégagé par l'AFPA dans cette classe provient de formations destinées à un public composite. Les 20 % restant relèvent de formations plus directement adressées aux salariés. La spécificité de l'AFPA sur ce segment de marché est de ne proposer que des formations diplômantes conduisant à la validation de titres homologués, plutôt de niveau IV ou V ;

- les autres organismes publics ne dégagent que 20 % de leur produit en provenance de formations diplômantes. Ils tirent dans une large majorité leur produit de formations proposant une modalité particulière : formations ouvertes et à distance destinées à des formateurs, formation intra-entreprise ou alternance pour des salariés, et formation en alternance pour des publics composites dans des spécialités relevant notamment de l'animation sportive, de la santé ou de la communication et de l'information ;

- plus du tiers du produit généré par les GRETA provient de formations spécifiquement destinées à un public de chômeurs (notamment des formations aux spécialités sanitaires et sociales). Seulement 15 % visent des salariés du privé (CAP-BEP assainissement-nettoyage, diplôme de niveau IV en coiffure). On relève des formations destinées à des cadres de l'Éducation nationale. Le reste du produit relève de formations auprès d'un public composite (formation à l'hôtellerie restauration de niveau III et IV, BTS Tourisme) ;

- près de 80 % du produit accumulé par les centres de formation continue des universités-CNAM relève de formations auprès de publics composites. Les 20 % restant relèvent de formations auprès de salariés. Ces prestataires dégagent en revanche majoritairement leur produit à partir de formations diplômantes (quasi exclusivement des diplômes d'État de niveau III, II ou I). Ces prestataires forment principalement à des spécialités de santé, mais aussi à des spécialités plurivalentes sanitaires et sociales et dans une moindre mesure à diverses spécialités telles que la gestion, l'enseignement, la protection de l'environnement.

Les pôles « Tertiaire administratif »

30 % de l'offre de formation continue est positionnée sur des formations relevant de la spécialité de formation du « tertiaire administratif ». Cette classe concentre à elle seule deux tiers du produit dégagé par les formations dans cette spécialité. Il est ici

question de formations relatives aux échanges et à la gestion, au commerce ou à la vente et *last but not least* à l'informatique. Les formations qui sont proposées se déploient plus souvent que la moyenne sur un territoire national. Elles ne s'adressent que très rarement à un public de demandeurs d'emploi et sont assorties de services, surtout de services en amont, dans des proportions bien supérieures à la moyenne. Il s'agit principalement de conseil en ingénierie de formation.

Le poids des organismes dont l'activité principale est l'informatique, le commerce de gros ou le conseil est ici plus important que la moyenne.

Il faut également mentionner que toutes les catégories de prestataires forment aux spécialités du tertiaire administratif, qui est le pôle générant le plus de chiffre d'affaires. Néanmoins, tous les types de dispensateurs n'ont pas le même poids. C'est le secteur privé lucratif qui dégage le plus de produit avec 43 % de part de marché, devant le secteur entreprise (25 %) et le secteur associatif (22 %). Quant aux secteurs consulaire et public, leurs parts de marché sont très modestes, autour de 5 % chacune.

► Le secteur privé lucratif dégage la quasi-totalité de son chiffre d'affaires grâce aux formations non diplômantes. La répartition du chiffre d'affaires selon l'activité principale révèle que la moitié du produit généré provient des prestataires dont l'activité principale est l'informatique ou dans des proportions moindres l'étude et le conseil. Les pôles de compétences ne sont caractérisés ni par un niveau de formation visé ni par un public spécifique, même si on observe plutôt une présence auprès de salariés. Ces organismes se distinguent en revanche par plusieurs types de services accompagnant la formation, et notamment des services en amont (conseil en formation ou ingénierie de formation). Les spécialités du tertiaire administratif proposées évoluent essentiellement autour de l'informatique. On relève néanmoins une présence en comptabilité, gestion, commerce et vente ou encore en ressources humaines.

► Au sein du secteur entreprise, les deux tiers du produit sont réalisés par les associations liées aux branches professionnelles, et près d'un tiers par des organismes à but lucratif du secteur entreprise. Les associations liées aux branches professionnelles réalisent toutes des formations non diplômantes, sans modalité particulière de réalisation de la formation, ni service accompagnant la formation, sur un territoire plutôt national. Les spécialités de formation proposées ne sont pas ici liées à l'informatique. Elles évoluent surtout autour des échanges et de la gestion (ressources humaines, transport, manutention, magasinage, etc.). Le chiffre d'affaires dégagé par les organismes à but lucratif du secteur entreprise provient de formations présentant les mêmes caractéristiques, à la différence près que ceux-ci ne forment que des salariés. Les spécialités proposées sont quant à elles plutôt en lien avec l'informatique, voire la vente et le commerce. La moitié du produit généré par le secteur entreprise résulte des organismes dont l'activité est soit l'informatique, soit le commerce de gros de biens de consommation (notamment la grande distribution).

► S'agissant du secteur associatif, le chiffre d'affaires réalisé par les associations d'insertion et les associations d'éducation populaire est très modeste : de l'ordre de 20 % du produit dégagé par le secteur (respectivement 14 % et 6 %). Les autres associations dégagent la moitié de leur produit de formations présentant une modalité particulière (intra-entreprise, alternance ou formation en situation de travail) et dégagent davantage de produit de la formation auprès de salariés que de chômeurs. Les formations proposées sont pour environ 70 % du produit réalisé, non diplômantes. Pour les 30 % restants, les formations visent la validation de titres. Les spécialités proposées concernent essentiellement les échanges et la gestion (commerce, vente, manutention, transport, magasinage, etc.) et dans des proportions bien plus faibles, l'informatique. Le chiffre d'affaires des associations d'insertion provient quant à lui davantage de fonds publics et

L'offre de formation proposée reste très rivée sur un public de demandeurs d'emploi. Quant aux associations d'éducation populaire, l'offre de formation se distingue assez fondamentalement des deux autres types d'organismes du secteur associatif. En effet, la majorité du produit vient de formations visant des diplômés d'État. Plus de 85 % du chiffre d'affaires du secteur est généré par des organismes ayant la formation comme activité principale.

Les pôles « Tertiaire administratif avec service en aval de la formation »

Un peu plus de 5 % du produit de la formation continue provient de prestations dans le domaine du tertiaire administratif accompagnées de services en aval de la formation. En effet, cette classe est composée à 100 % de pôles marqués par un service accompagnant la formation en aval, en particulier le suivi des stagiaires et l'évaluation des acquis de la formation en situation professionnelle. Elle concentre à elle seule près de 60 % du produit tiré de formations accompagnées de service en aval. Les formations proposées relèvent pour 70 % du chiffre d'affaires de la spécialité du tertiaire administratif. Si cette classe ne rassemble que 12 % du produit dégagé dans cette spécialité de formation, elle cumule au total plus de 90 % du produit issu des formations du tertiaire administratif accompagnées de services en aval. Les formations proposées ici ne sont jamais associées à un niveau et la quasi-totalité ne vise aucun diplôme. Les financements de ces formations ne sont presque jamais issus de fonds publics. Cette classe a néanmoins la caractéristique majeure de s'adresser, plus souvent que la moyenne, à un public localisé sur un territoire plutôt national.

Les organismes monoactivité sont relativement moins représentés dans cette classe.

Sur ce segment de marché, c'est le secteur entreprise qui occupe la position de leader avec 41 % de part de marché. Les secteurs privé lucratif (28 %) et associatif (25 %) sont également bien positionnés sur ce type de prestations.

► Au sein du secteur entreprise, ce sont les associations liées aux branches professionnelles qui dégagent la plus grande partie du produit. Elles cumulent à elles seules plus de 80 % du produit généré par le secteur entreprise sur ce segment. Le type de services proposé par le secteur est essentiellement composé de suivi de stagiaires après la formation et d'évaluation des acquis en situation professionnelle. Les spécialités proposées relèvent surtout de l'échange et de la gestion (transport, manutention, magasinage, etc.).

► Pour les organismes du secteur privé lucratif, les spécialités proposées gravitent surtout autour de l'informatique et de la bureautique. Les services proposés sont essentiellement de l'ordre de l'évaluation des acquis de la formation en situation professionnelle. Ces formations sont, de plus, associées à une modalité particulière de réalisation de la formation pour un tiers du produit généré. La part de chiffre d'affaires générée par les organismes dont l'activité principale relève des études et du conseil est ici plus de deux fois supérieure à la moyenne.

► Quant au secteur associatif, les principaux services proposés s'articulent autour de l'orientation professionnelle. On note aussi la réalisation de bilans de compétences, même si ce service ne concerne que peu de prestataires. Il est néanmoins aussi question de l'évaluation des acquis de la formation en situation professionnelle ou selon une autre pratique d'évaluation de la formation. Ce secteur dégage la moitié de son produit de formations destinées aux demandeurs d'emploi. Environ 20 % du produit dégagé relève quant à lui de formations financées par les employeurs et destinées aux salariés.

Les pôles « Spécialités industrielles »

Les formations aux spécialités industrielles génèrent un peu plus de 10 % du produit en formation continue. En effet, tous les pôles de cette classe sont marqués par cette dimension et ils concentrent à eux seuls près de 75 % du produit généré sur les formations industrielles. Ces formations relèvent pour l'essentiel de technologies de commande des transformations industrielles (automatisme et robotique industriels, informatique industrielle), de l'électricité et de l'électronique. Mais à y regarder de plus près, d'autres dimensions apparaissent aussi, dans des proportions plus importantes que la moyenne pour caractériser le pôle. Il s'agit, d'abord, et cela ne doit pas étonner, de l'origine du financement. La part de financement employeur est, dans cette classe, trois fois supérieure à la moyenne et la proportion de demandeurs d'emploi y est particulièrement faible. Les formations sont plus souvent que la moyenne destinées à des diplômés d'État et sont assorties de services en amont de la formation (ingénierie de formation). Le niveau visé est plus fréquemment ici celui du baccalauréat, même si la majorité des formations ne sont pas spécialement marquées par un niveau.

Les prestataires dont l'activité principale est de type industriel drainent ici une plus grande partie du chiffre d'affaires que sur la moyenne des classes.

Trois types de prestataires se partagent plus de 80 % du marché : les organismes du secteur privé lucratif (27 %), les prestataires du secteur entreprise (28 %) et les dispensateurs du secteur public (26 %). Le reste du marché est quasiment occupé par le secteur associatif qui dégage 16 % du produit généré sur ce segment de marché.

► S'agissant du secteur privé lucratif, les spécialités des formations relèvent majoritairement de technologies de commandes des transformations industrielles (automatisme et robotique industriels, informatique industrielle, même si ces organismes forment aussi à d'autres spécialités, telles que les transformations chimiques et apparentées (y compris industrie pharmaceutique), transformation agroalimentaire, mécanique générale et de précision, électricité et électronique). Ces formations sont le plus souvent financées par les entreprises pour un public de techniciens ou de cadres. Elles ne sont en général ni caractérisées par un diplôme visé ni par un niveau de formation spécifique.

► L'AFPA dégage près de 60 % du produit accumulé par le secteur public sur ce segment, alors que le réseau des GRETA cumule environ 16 % et les autres organismes publics près de 20 %. La spécificité de l'AFPA est encore une fois de proposer des formations conduisant à la délivrance de titres plutôt de niveau V. Tout type de public est accueilli par l'AFPA et les sources de financement sont diverses. Néanmoins les formations spécifiquement orientées sur un financement des entreprises représentent un tiers du produit dégagé sur ce segment de marché. L'AFPA ne propose aucun service en amont ou en aval de la formation. Les spécialités de l'AFPA tournent essentiellement autour de spécialités du bâtiment (second œuvre équipement, génie civil), du froid climatisation, de la maintenance bureautique, de la mécanique et de l'électricité. À noter des formations dans le cadre de congé individuel de formation dans les spécialités de technologie de commande des transformations industrielles.

► Les prestataires du secteur entreprise proposent très peu de formations diplômantes, même si on relève de la formation préparant à des titres homologués. Les formations sont le plus souvent non associées à un niveau. Pour celles qui le sont, c'est le niveau IV. Le financeur est plutôt l'employeur. En revanche, les formations sont parfois assorties de services en amont de la formation (ingénierie et conseil en formation). Ces formations évoluent autour des spécialités pluritechnologiques de la production (automatisme et robotique industriels, informatique industrielle, génie industriel et

procédé de transformation) et de spécialités de mécanique, électricité et électronique, de spécialités plurivalentes de l'agronomie et de l'agriculture.

Les pôles «Formations disciplinaires générales »

Cette classe de pôles cumule un peu plus de 6 % du produit généré sur le marché de la formation continue. Elle est caractérisée par l'importance des formations disciplinaires générales. En effet, 99 % du produit généré par cette classe provient de formations de ce type, ce qui représente deux tiers du produit généré par les formations générales. Celles-ci concernent majoritairement les langues vivantes étrangères. Les autres spécialités les plus fréquentes relèvent du droit et des sciences politiques ou de la psychologie. Elles nécessitent moins souvent que la moyenne des modalités particulières de formation, même si on relève de la FOAD. Bien que les services en amont ou aval de la formation ne caractérisent pas la classe, il est à noter une présence plus fréquente ici de services multiples accompagnant la formation. Ces formations visent moins souvent que la moyenne des diplômes ou certifications, même si on note une légère sur-représentation de formations de niveau bac+2. Enfin ces pôles de compétences ne sont pas structurés autour d'un territoire spécifique.

La moitié du produit est dégagé par le secteur privé lucratif. Le reste du produit se partage entre le secteur associatif (23 %) et le secteur entreprise (14 %).

► Le secteur privé lucratif forme très majoritairement aux langues étrangères même si on relève des formations au français, aux sciences ou aux spécialités artistiques. Les formations s'adressent plus souvent à des salariés et sont alors financées par les employeurs. Cependant, les salariés ne constituent pas le public exclusif des organismes du secteur. Plus de 15 % du produit dégagé provient de la formation spécifiquement destinée aux demandeurs d'emploi. Les prestataires dont l'activité principale est l'étude ou le conseil sont ici sur-représentés.

► Le secteur associatif forme lui avant tout à la psychologie, à côté essentiellement de deux autres spécialités : les langues étrangères et la musique ou les arts du spectacle. Les formations ne sont caractérisées ni par un niveau, ni par un diplôme, ni par un territoire. Aucun service n'accompagne ces formations. Près de la moitié du produit généré par le secteur associatif provient d'organismes dont l'activité principale est l'action sociale et l'insertion.

► Le secteur entreprise forme des cadres moyens et supérieurs au droit et aux sciences politiques ou encore aux langues étrangères. Il dégage la quasi-totalité de son produit de formations de niveau III non associées à un diplôme ou à une certification. Du conseil de formation est parfois proposé en accompagnement de la formation. Ces prestataires ont la formation continue comme activité principale.

3 | Trois logiques de positionnement liées aux formes de régulation du marché

La section précédente a permis d'aboutir à une cartographie des pôles de compétences. Mais jusqu'ici, l'étude n'a été conduite que d'un point de vue descriptif afin de rendre compte de la variété de l'offre de formation continue et du positionnement des organismes sur le marché. Il s'agit à présent d'élargir la perspective et de prendre du champ par rapport à cette cartographie afin de s'interroger sur les logiques qui sous-tendent la production des pôles.

Par-delà la diversité des activités de formation continue, l'analyse de l'offre de formation – telle qu'elle est énoncée par les prestataires – invite à interroger le sens des pôles de compétences et le rôle des différents acteurs (pouvoirs publics, entreprises, branches, individus, etc.) dans un type de rapport entre offre et demande. On propose donc ici une ré-interprétation des pôles de compétences à la lumière des processus de régulation à l'œuvre sur les différents segments de l'offre de formation continue.

Disposant des repères utiles, nous pouvons nous faire une idée assez précise de la manière dont les prestataires expriment la spécificité de leur offre sur le marché. Ainsi, les pôles de compétences, analysés à partir de l'énoncé des organismes producteurs de formation continue, se subdivisent en trois blocs relativement indépendants : ceux qui se définissent par rapport à un public, ceux qui se définissent par rapport à la production de diplômes, titres ou autres certifications et ceux qui se définissent par rapport à un contenu, c'est-à-dire un domaine de spécialités. Ainsi, l'analyse des pôles de compétences souligne la coexistence de trois logiques d'offre de formation (Tableau 3). Ces trois logiques sont mues par des types de régulation que nous allons maintenant expliciter.

Tableau 3

LES TROIS LOGIQUES D'OFFRE DE FORMATION

Logique de public Part de marché : 20 %	Logique de contenu Part de marché : 56 %	Logique de certification Part de marché : 15 %
Demandeurs d'emploi sur fonds public (14 %)	Services aux personnes et à la collectivité (5 %)	Diplômes et titres homologués (9 %)
Salariés sur financement d'entreprise (6 %)	Tertiaire administratif (30 %)	CQP et autres certificats (6 %)
	Tertiaire administratif avec service aval (5 %)	
	Spécialités industrielles (10 %)	
	Formations disciplinaires générales (6 %)	

Source : Céreq, enquête sur l'offre de formation continue en 1999.

3.1. Les logiques de publics liés à des types de financement

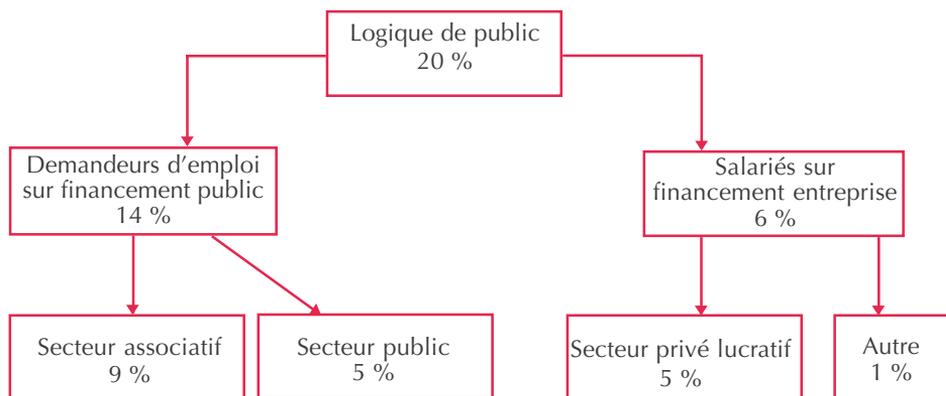
Une première configuration bipolaire d'offre de formation obéit à une logique articulant un public spécifique à une source de financement prépondérante. Cette imbrication entre système de financement et type de public est particulièrement nette dans deux classes de pôles. Elle l'est d'abord dans une première classe où l'on retrouve les formations destinées aux demandeurs d'emploi et financées par les pouvoirs publics. Elle l'est ensuite dans une seconde classe fonctionnant sur des financements entreprise pour des formations réservées aux salariés du secteur privé (Schéma 1).

Le système d'ensemble porté par la logique de public laisse voir une segmentation de la prise en charge des besoins en formation où les organismes du secteur privé lucratif se centrent sur la formation des salariés du privé – souvent les plus diplômés – tandis que les secteurs public et associatif se resserrent autour des publics demandeurs d'emploi.

Les pôles de compétences sont alors présentés avant tout comme une offre réservée tour à tour aux demandeurs d'emploi de moins de 26 ans, aux chômeurs de longue durée, aux femmes en difficulté, aux salariés du secteur privé, etc. Mais, les caractéristiques de l'offre de formation proposée et le type de public ciblé, qui jouent un rôle structurant des pôles, sont largement induits par le type de financement dont les stagiaires bénéficient. La structure du jeu collectif est fondamentalement différente entre les deux cas de figure.

Schéma 1

LES LOGIQUES DE PUBLIC LIÉ À UN TYPE DE FINANCEMENT



Une logique de public demandeurs d'emploi sur des fonds publics pour les secteurs associatif et public

Dans le cas des formations destinées aux demandeurs d'emploi, l'autonomie des organismes de formation est limitée du fait des conditions établies par les pouvoirs publics. Ces derniers sont le niveau actif de régulation. On est ici face à une configuration spécifique en ce sens que l'État et les collectivités territoriales sont à la fois les financeurs principaux, voire uniques, mais aussi qu'ils se donnent les moyens d'un contrôle du contenu des formations dispensées. Le prestataire qui souhaite accueillir des stagiaires demandeurs d'emploi doit fournir des prestations dont les contours sont imposés par les pouvoirs publics. L'offre des organismes sur le segment de marché des demandeurs d'emploi est directement liée aux exigences de qualification ou de requalification des stagiaires dans une perspective d'accès à l'emploi. Le dispensateur de formation continue ne peut pleinement formuler le contenu de sa prestation comme il l'entend, pas plus qu'il ne peut fixer ses prix, la rencontre entre une demande de formation des pouvoirs publics et une offre des prestataires se faisant sur un espace de prix administrés. Ce sont les pouvoirs publics qui sont au fondement de la régulation de ce segment de marché, ne laissant que peu de marge de décision aux organismes de formation dans la configuration de leur offre. On ne s'étonnera guère, dans de tels cas, de trouver un affichage du pôle de compétences n'accordant que peu d'importance aux autres dimensions de l'offre de formation.

La formation des sans emploi représente une partie importante des pôles de compétences des organismes de formation continue. Ce champ regroupe deux sous-ensembles : les dispositifs consacrés aux jeunes de moins de 26 ans dont la coordination relève de la compétence des conseils régionaux depuis la loi quinquennale de 1993 et les programmes destinés aux chômeurs adultes.

Le secteur public – essentiellement représenté par l'AFPA sur ce pôle – tout comme le secteur associatif forment des demandeurs d'emploi dans le cadre de plusieurs types de financements (État et région). La présence de ces deux types de prestataires est organisée selon des modalités de partage qui ressortent assez distinctement. D'un côté, la formation des chômeurs telle que l'exprime ici le secteur associatif, relève avant tout d'une démarche de « traitement social » des publics les plus en difficulté pour lesquels il est davantage question de transmettre des savoirs de base plutôt que des savoirs professionnels. De l'autre côté, le secteur public intervient essentiellement sur des formations qualifiantes de niveau V auprès d'un public de chômeurs dont les chances de retour vers l'emploi sont moins incertaines.

La cohabitation entre ces deux types d'acteurs donne le sentiment d'un équilibre et d'une complémentarité de l'offre de formation consacrée aux demandeurs d'emploi. Il illustre l'investissement formatif du secteur public dans les formations qualifiantes – titres homologués, en particulier – à destination de stagiaires dont les savoirs de base sont maîtrisés et dont le retour à l'emploi est plus probable. Il illustre également l'investissement financier des pouvoirs publics à l'égard des chômeurs les plus menacés, mais dont les opérateurs privilégiés relèvent du secteur associatif.

La principale observation tient donc dans le fait que le système public de formation continue des chômeurs – essentiellement représenté par l'AFPA – ne saurait assumer une prise en charge de la formation de tous les chômeurs. Aussi s'est-il centré vers des formations conduisant dans de très fortes proportions à la délivrance de titres homologués de niveau V (certificats de formation professionnelle) dans diverses spécialités, mais le plus souvent dans des spécialités industrielles, lesquelles formations sont parfois assorties de services relevant de l'orientation professionnelle.

À défaut de qualifier les demandeurs d'emploi les plus en difficulté, les pouvoirs publics délèguent aux associations la formation des chômeurs les moins insérables sur le marché du travail, tout en assurant l'essentiel du financement de ces formations. Le relais pris par le secteur associatif auprès du public le plus en difficulté ne doit pas étonner. Celui-ci, en partie issu de l'éducation populaire, mais aussi proche de l'action sociale, est traditionnellement compétent pour répondre à une prise en charge de difficultés hors du champ formation continue (logement, santé, etc.) et assurer l'apprentissage des savoirs de base qui constitue l'essentiel des formations repérées autour de ce pôle de compétences. La compétence du secteur associatif est donc ici de s'adresser à un public de proximité en proposant un accompagnement professionnel et social visant au développement des capacités d'orientation et d'insertion. Cela se traduit principalement par une aide à la définition de projets professionnels, à la recherche d'emploi, à la vie pratique et quotidienne ou à l'acquisition des savoirs de base et notamment de la lecture et de l'écriture, à l'issue de laquelle un suivi des stagiaires est assuré.

Une logique de public salarié sur des financements d'entreprise pour le secteur privé lucratif

Les pôles de compétences référés à un public de demandeurs d'emploi et les pôles de compétences référés à un public de salariés dans le cadre d'un financement entreprise restent deux univers largement distincts, autant par les principes auxquels chacun est censé répondre que du fait des acteurs qui en contrôlent les modalités.

Ici, l'organisme de formation se positionne par rapport à un client entreprise et non en réponse à une demande des pouvoirs publics ni même des individus. Il vend des formations « sur mesure », dont les modalités et contenus sont à géométrie variable. Les prestataires combinent ici conseil en entreprise et formation au lieu de vendre des formations standard. D'ailleurs, les organismes ayant la formation continue comme activité principale sont sous-représentés dans cette classe de pôles de compétences au profit de prestataires de formation dont l'activité principale relève du conseil pour les affaires et la gestion. À l'évidence, l'activité principale de ces derniers joue fortement dans la nature de la prestation vendue, bien que les spécialités de formation ne soient pas affichées comme les dimensions les plus importantes de ce type de pôles. Les spécialités de formation concernent plutôt le management, les méthodes et techniques de vente, la paie et la gestion des ressources humaines, la qualité, la sécurité ou encore l'informatique.

À l'inverse de la première classe de pôles, le marché et la concurrence régissent les comportements et les stratégies économiques des dispensateurs sans que l'État ne cherche à imposer un ordre économique. Ce type d'offre, caractérisée avant tout par un financement provenant des entreprises et un public de salariés, apparaît bien comme l'un des fers de lance de l'offre de formation continue du secteur privé lucratif, qui tend à se polariser autour des catégories de salariés déjà qualifiés. En effet, sur ce registre de pôles, le secteur privé lucratif a pris le dessus. Son offre de formation est plutôt ciblée en faveur des salariés de l'encadrement (niveau supérieur ou égal à la licence).

3.2. La logique de certification

Il existe une seconde famille de pôles de compétences qui ont avant tout vocation à former des stagiaires dans un objectif de certification, laquelle authentifie l'évaluation des compétences et savoir-faire d'un individu par rapport à une norme officielle (Charraud 1996a). Celle-ci se formalise, par le référentiel d'un diplôme, d'un titre voire d'un certificat de qualification professionnelle (Schéma 2).

Dans de tels cas, l'autonomie des prestataires est extrêmement limitée par toute une série de règles définies à l'extérieur de l'organisme de formation. Elle est limitée du fait d'un pilotage en amont des référents de certifications par des institutions ou des organisations, comme par des contraintes imposées en aval dans une perspective d'évaluation des savoirs acquis. Sur ce type de prestations, les organismes de formation ne sont donc pas en situation de peser, même si leur offre est multiclients (salariés, demandeurs d'emploi, individus). Le lieu de régulation, c'est-à-dire d'énonciation des règles régissant le marché des formations certifiantes, est extérieur à l'organisme de formation.

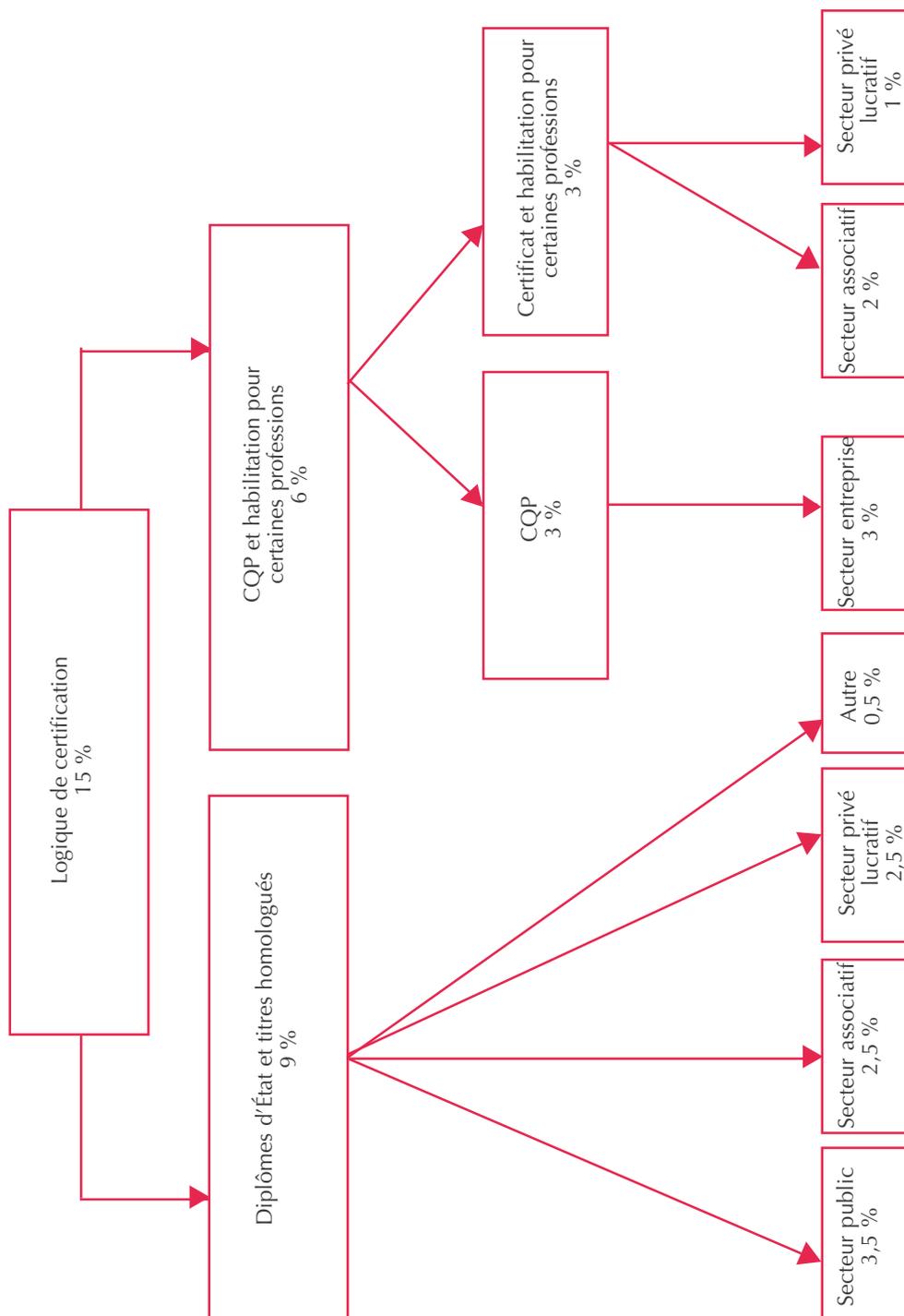
Compte tenu du rôle structurant des certifications dans la construction de l'offre, on ne s'étonnera guère du fait que l'énoncé des pôles de compétences ne porte pas l'accent sur le contenu de la formation. Mais il ne faudrait pas en conclure hâtivement que son rôle est faible. Il y a une articulation forte entre la préparation à des certifications et la spécialité de formation enseignée. Tout diplôme, titre, CQP commence par la définition de son champ d'application en termes de spécialités, même si celles-ci ne sont énoncées par les prestataires que de manière annexe. Mais ces produits se distinguent moins par la spécialité que par leur définition par les contraintes de l'aval et par leur ouverture vers la certification.

Le panorama de la certification est composé d'un ensemble composite. Cela étant, chacun de ces types de certification est déterminé par des règles extérieures aux organismes de formation notamment au niveau de l'établissement ou de la validation d'un référentiel par une autorité officielle légale. C'est ainsi que depuis 1972, en dehors des diplômes délivrés par l'Éducation nationale et des titres d'ingénieurs (homologués de droit), la Commission technique d'homologation des titres (CTH)¹¹, créée dans la mouvance de la formation continue, s'est vue confier une mission d'appréciation de la valeur des titres, et qu'en février 1988, un décret a officialisé la possibilité pour les branches de construire et de mettre en oeuvre des CQP, *via* les commissions paritaires nationales pour l'emploi des branches (CPNE).

Ceci explique que l'implication des structures de formation dans la logique de certification soit marquée par leur origine institutionnelle et les liens entretenus avec les acteurs impliqués dans la construction et la délivrance des certifications. Les modes de régulation se distinguent les uns des autres selon qu'il s'agit de diplômes, de titres homologués, de CQP et d'autres habilitations spécifiques.

¹¹ La Commission nationale de la certification professionnelle (CNCP) a remplacé officiellement la CTH par la loi de modernisation sociale du 17 janvier 2002.

Schéma 2
LA LOGIQUE DE CERTIFICATION



Une logique de diplômes et de titres homologués

S'agissant des diplômes et des titres, l'État (Éducation nationale et autres ministères) occupe traditionnellement une position centrale. Comme le rappelle Santelmann (2001), les organismes de formation publics (services d'éducation permanente des universités, CNAM, GRETA, AFPA) jouissaient jusque dans les années 1960 d'une place quasi monopolistique, ainsi que d'une vocation qualifiante et promotionnelle. Aujourd'hui, il ne s'agit plus vraiment d'une compétence réservée. Depuis 1971, la donne a changé de manière significative avec l'obligation de financement de la formation continue. Des stages de promotion nécessitant une certification sont prévus pour permettre aux salariés d'acquérir une qualification plus élevée qui soit reconnue. Le principe de l'homologation des titres suit la loi de 1971. Il est rapidement convenu que l'homologation ne pourra concerner les seuls CFP de l'AFPA, mais devra s'élargir aux autres titres délivrés dans le cadre de la formation continue. Cette homologation se fait dans le cadre de la CTH. Si dans le premier décret régissant la composition de la CTH, l'appréciation de la valeur des titres est essentiellement laissée à des représentants de différents ministères, le décret du 1^{er} octobre 1990 confère à cette commission le caractère de concertation paritaire (Charraud 1996b). C'est sous cet angle que sera intégrée de façon pondérée la présence des entreprises (organisations syndicales et patronales).

Les organismes publics (Éducation nationale et autres ministères) possèdent un rôle ancien dans la délivrance des diplômes et des titres et ont donc une position forte dans l'homologation des titres professionnels (Santelmann 2001). Ils proposent des prestations qui restent très attachées à leur vocation qualifiante en matière de formation continue. De fait, ils accueillent un public diversifié : des demandeurs d'emploi visant une réinsertion sur le marché du travail, ou des salariés qui entrent dans la catégorie de la promotion sociale. Mais les organismes publics ont chacun leur propre dynamique de pôles de compétences. Ainsi, les titres du ministère de l'Emploi et de la Solidarité (AFPA) concernent principalement les premiers niveaux de qualification professionnelle reconnus par les employeurs, essentiellement dans les spécialités industrielles, sous le mode de l'alternance. Le public est composite. On note évidemment la présence majoritaire de demandeurs d'emploi, mais des salariés sous contrat de qualification y sont aussi formés ainsi que des stagiaires en formation dans le cadre du CIF. Le CNAM, engagé très tôt dans la promotion sociale, reste fortement marqué par cette vocation, en accueillant des salariés ou des demandeurs d'emploi pour préparer soit au DAEU, soit à des diplômes de niveau III ou supérieurs.

Les associations, dans la tradition de l'éducation populaire ou de l'action sociale, marquent également leur présence dans les pôles de compétences relevant de la logique de certification. Elles ont des pôles de compétences qui relèvent soit de la préparation à des diplômes d'État du ministère de la Jeunesse et des Sports ou du ministère de la Santé pour un public composite, soit de la préparation à des titres homologués pour des salariés relevant de l'encadrement.

Il ne faudrait cependant pas conclure que la logique de certification est réservée à ces deux types de prestataires. Au contraire, les données issues de l'enquête soulignent l'organisation de formations pour des diplômes ou des titres homologués au niveau du secteur privé lucratif. Les centres publics de formation permanente, bien qu'ils aient sédimenté dans ce registre une forte expérience, semblent connaître une concurrence sur un marché où ils avaient jusqu'à peu encore un quasi-monopole. On observe parmi les structures du secteur privé lucratif une évolution dans le sens d'une utilisation de l'homologation. S'agissant du comportement des organismes du secteur privé lucratif en matière de positionnement sur le marché, on a bien une offre sélective orientée sur

certaines catégories de stagiaires : la plupart des prestataires de ce secteur gèrent leur chiffre d'affaires soit à partir de formations destinées à des stagiaires sous contrat de qualification pour des diplômes de niveau V à III, soit à partir de formations consacrées aux cadres des entreprises pour des titres homologués de niveau I et II, généralement dans des spécialités relevant du management stratégique, du marketing commercial, de la gestion ou de la finance. À l'évidence, les demandeurs d'emploi ne font pas partie du public de ces prestataires de formation.

Une logique de CQP pour les organismes du secteur entreprise

La certification n'est pas l'exclusivité des autorités publiques. La création des CQP relève de la compétence des CPNE, commissions bipartites comprenant des représentants des confédérations syndicales et des organisations patronales.

Les certificats de qualification professionnelle sont des titres créés et délivrés par les branches. Ils constituent une validation paritaire et ont, en principe, une légitimité dans les seules entreprises appartenant à la branche concernée. Toutefois, lorsque le CQP est homologué, cette homologation autorise son titulaire à s'en prévaloir auprès d'entreprises d'autres branches professionnelles.

Pour la branche et les entreprises, les CQP visent à préparer au plus près à une qualification spécifique directement opérationnelle en entreprise. Ils constituent une réponse souple à l'évolution des besoins de la profession en matière de compétences.

Or, à l'initiative des branches et des entreprises, des organismes de formation continue ont été créés, certains liés aux entreprises et d'autres aux branches professionnelles. Les relations entre les entreprises et ces organismes de formation présentent alors des caractéristiques spécifiques : ces derniers se positionnent en sous-traitant ou en opérateur privilégié de l'entreprise ou de la branche. Il n'est donc pas étonnant de constater que les pôles de compétences des organismes du secteur entreprise sont fortement orientés par les besoins de l'entreprise ou de la branche à laquelle ils sont rattachés et que ces derniers apparaissent en situation de quasi-monopole sur les formations orientées vers les CQP.

Bien évidemment, le public accueilli est étroitement articulé à la nature de la certification et au type de besoin auquel il répond. Si les CQP ont été récemment ouverts aux demandeurs d'emploi, le public privilégié reste celui des salariés du secteur privé.

Une logique de certificats pour les organismes des secteurs associatif et privé lucratif

Au-delà des diplômes, des titres homologués ou des CQP, il est parfois exigé pour l'exercice de certaines activités spécifiques soit un certificat de compétences soit une habilitation particulière. C'est le cas, par exemple, pour la conduite d'engins de travail mobiles (chariots élévateurs, ponts roulants, transpalettes, etc.). C'est le cas aussi pour certaines professions nécessitant la maîtrise de l'anglais : le Test of English of International Education (TOEIC) qui est un test certifiant les compétences en anglais en situation professionnelle, peut alors être requis. Des attestations sont également délivrées pour des formations aux premiers secours, pour l'utilisation de certains logiciels informatiques, pour l'aptitude à la conduite de taxis, etc.

Ces formations donnent lieu assez souvent à des services en amont ou en aval de la formation, mais ne sont que rarement énoncées de prime abord relativement à la spécialité de formation. Dans cette configuration, il faut comprendre que l'énoncé d'un

certificat induit implicitement une spécialité. On peut illustrer ce point en reprenant l'exemple de la formation au certificat de conduite d'engins de travail, qui n'est décrit que par une dimension : la certification. Mais dans les faits, cette habilitation présuppose une spécialité particulière, à savoir la manutention. Tout certificat ou habilitation commence par la définition de son champ d'application en termes de spécialités, même si celles-ci ne sont énoncées par les prestataires que de manière annexe, comme des dimensions non centrales de leur pôle de compétences.

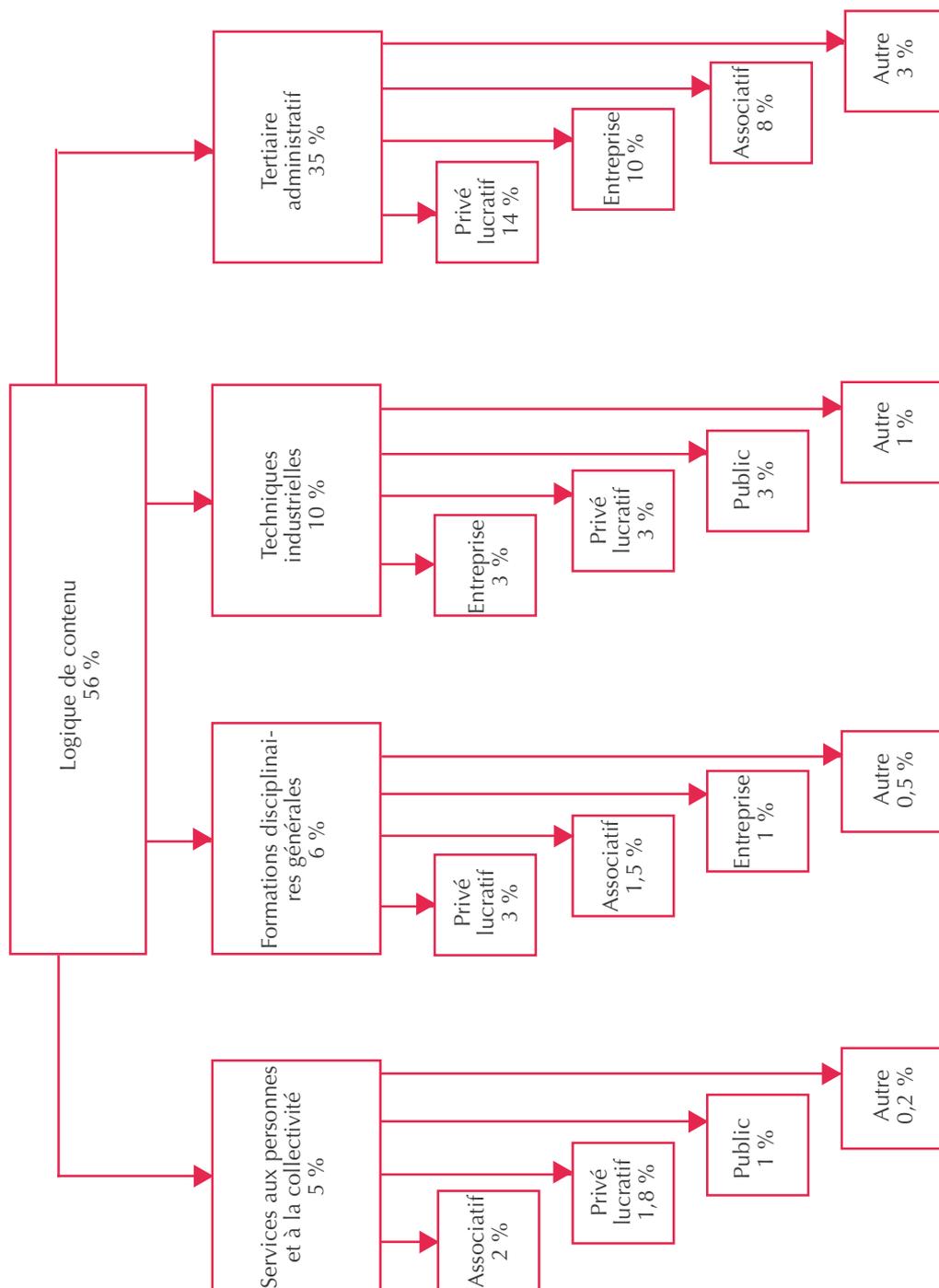
Ces habilitations s'appuient parfois sur des règles énoncées par des organisations diverses. On peut citer par exemple la caisse régionale d'assurance maladie (CRAM) qui donne un agrément à des formations consacrées à la conduite d'engins, mais en général, ces certifications demeurent relativement distantes de l'État, ce qui explique que les organismes du secteur public soient absents dans ce registre d'offre. Les acteurs qui participent le plus fortement à la mise en place de ce type de formations sont des organismes du secteur privé lucratif ou du secteur associatif. Pour les premiers, le public accueilli est composé de salariés. Pour le secteur associatif, le public est composite. Certaines formations sont parfois spécifiquement orientées sur les demandeurs d'emploi comme, par exemple, celles conduisant à l'obtention du certificat d'aptitude à la conduite de taxi.

3.3. La logique de contenu

Pour compléter encore un peu ce panorama des pôles de compétences des organismes de formation continue, il faut mentionner une troisième logique de pôles de compétences, caractérisée par le contenu des formations (Schéma 3). L'abord des pôles de compétences par le contenu tranche sous bien des aspects avec les conceptions affichées par les logiques de public et de certification.

Par rapport aux cas antérieurs, le jeu de répartition des pouvoirs est complètement différent. À l'inverse des pôles précédents, les niveaux d'intervention des acteurs extérieurs ou des règles externes pour construire l'offre de formation sont réduits : une faible régulation apparaît dans cette configuration. Ici, en revanche, l'identité d'expert est forte. Ainsi, le pouvoir des organismes de formation repose sur leur double capacité, d'une part à faire valoir une expertise sur un domaine et d'autre part à mobiliser divers types de publics (les entreprises, les pouvoirs publics ou les individus). Dans ce cas, les organismes de formation gardent une plus grande autonomie dans la production de leur offre, même si la concurrence entre entreprises joue sur les prix et la qualité du produit. Les exigences du marché imposent ainsi le déploiement des services en amont de la formation (analyse des besoins, conseil, ingénierie de formation) ou la mise en œuvre de procédures d'évaluation des effets de la formation (évaluation des acquis en situation professionnelle, suivi des stagiaires après la formation, les autres dimensions n'apparaissant guère comme un enjeu.

Schéma 3
LA LOGIQUE DE CONTENU



Cet ensemble de pôles de compétences, fondé sur une logique de spécialité, pèse fortement sur le marché de la formation continue. La finalité des formations relevant de ces pôles de compétences relève ici plutôt de l'adaptation des travailleurs aux changements des techniques et des organisations du travail, aux évolutions technologiques. Ces pôles de compétences participent avant tout au renouvellement des connaissances et des compétences des cadres, ingénieurs, techniciens.

Plus du tiers de l'offre de formation continue est positionnée sur les spécialités du domaine tertiaire administratif. La montée du secteur tertiaire a modifié la structure de l'offre de formation en même temps que la structure des emplois et a élargi le champ de la formation continue en particulier sur des formations relatives aux échanges et à la gestion au commerce ou à la vente et bien sûr à l'informatique. Toutes les catégories de prestataires sont sur le segment de marché des formations aux spécialités du tertiaire administratif, à l'exception du secteur public dont le poids est marginal. C'est le secteur privé lucratif qui y dégage la plus grande part de marché. C'est toujours le secteur privé lucratif qui occupe une position forte quand on se penche sur les formations disciplinaires générales (langues étrangères essentiellement), en cumulant la moitié du chiffre d'affaires. On peut dresser un constat à peu près similaire s'agissant des formations aux services aux personnes et à la collectivité. Il n'y a guère que sur les spécialités industrielles que l'on peut nuancer ce constat, domaine où l'activité de l'AFPA fait exception.

À survoler l'histoire de l'AFPA, il apparaît qu'elle occupe une position à part dans la mesure où elle s'est trouvée à l'intersection de deux logiques : premièrement, au sortir de la guerre, une mission de formation accélérée des ouvriers du bâtiment et de la métallurgie pour répondre à la pénurie d'emploi, et deuxièmement, un rôle de promotion professionnelle et de professionnalisation des demandeurs d'emploi. Ainsi, l'idée que l'AFPA doit répondre à des besoins de qualification dans le domaine industriel est emblématique du rôle de cette institution. Cela apparaît clairement des lors qu'on interroge son passé ; c'est pourquoi cette activité, liée au mandat traditionnel de l'association, conserve aujourd'hui encore une position de force.

Cela étant, si on écarte l'AFPA, les prestataires du secteur public sont quasiment absents des pôles relevant de la logique de contenu. En revanche, les prestataires des secteurs privés lucratifs voire ceux du secteur entreprise sont ici plus présents que sur les autres pôles. Ce constat interroge. Il invite à essayer de comprendre pourquoi le secteur public, maîtrisant pourtant tous les contenus de formation, ne se positionne pas sur ce segment.

La faible représentation du secteur public sur la logique de contenu

Nous pouvons oser un début d'interprétation en avançant que la logique intrinsèque du secteur public suppose que les organismes de ce secteur privilégient une offre de service ciblée prioritairement sur les populations les moins bien armées ; c'est la formation des publics en difficulté ou la vocation qualifiante voire promotionnelle qui représentent leur défi majeur. À l'inverse, l'appareil privé, dégagé de ces obligations de service public, ciblera les stagiaires les plus solvables et les prestations les plus lucratives. Celles-ci se retrouvent autour du segment de marché des formations définies en termes de spécialités où la régulation est concurrentielle et où les règles sont moins pesantes que sur la logique de certification. Le poids marginal de l'acteur public dans la logique de contenu serait donc d'abord l'expression d'une répartition implicite des tâches entre secteur public et secteur à but lucratif, entre une offre de formation à but social et une offre de formation centrée sur les besoins de rentabilité. En fait, les organismes publics ont rarement été sollicités et organisés pour travailler dans une perspective première de

formation à une spécialité – à l’exception de l’AFPA – mais plutôt pour répondre à des missions de service public. La logique d’acteur public expliquerait la place restreinte des organismes publics sur le segment des formations à spécialité.

Cela étant, il n’est pas exclu de penser, comme Santelmann (2001), que le service privé à but lucratif a pris de cours la plupart des organismes publics et d’admettre que ces derniers n’ont pas été en mesure d’empêcher l’essor d’un service privé, offrant des services plus attractifs, des prestations plus près des préoccupations des stagiaires dans des conditions d’accueil conviviales. Quoiqu’il en soit, d’autres facteurs semblent contribuer à cette structuration du marché. Ceux-ci se donnent à voir au travers certaines des caractéristiques des prestataires du secteur privé à but lucratif.

La forte représentation des organismes privés dont le cœur de métier est lié à la spécialité

Pour interpréter l’émergence du secteur privé à but lucratif sur ce registre et l’absence du secteur public, il faut se rappeler également que pour beaucoup de prestataires de ce secteur, la formation continue n’est qu’une activité secondaire qui vient s’appuyer sur un cœur de métier qui est autre, comme le commerce de machines industrielles par exemple. La formation continue se présente alors comme le prolongement d’une activité mercantile. L’activité de formation ne se développe pas de manière autonome. Elle résulte de l’activité principale qui peut-être par exemple la conception de logiciel, de telle sorte que la production de logiciel alimente l’activité de formation à l’informatique. En d’autres termes, s’il y a ici une régulation concurrentielle, la concurrence ne s’exerce pas sur le marché de la formation continue à proprement parler, mais sur le marché du produit en amont de la formation. La vente en amont du produit – logiciel informatique par exemple – nécessite une prestation de formation du fournisseur et limite de ce fait la concurrence sur le marché de la formation continue. Il existe donc des interrelations entre l’activité principale de l’organisme et son activité de formation, de telle sorte que la l’activité principale alimente l’activité de formation. Quelques exemples vont permettre de l’étayer.

Dans la famille de pôles à spécialités industrielles, les prestataires de formation des secteurs entreprise et privé lucratif occupent une place majeure dans l’appareil de formation continue et le rôle joué par les autres prestataires s’en trouve réduit. Les prestataires drainant le plus de produit sont les structures relevant des secteurs privé lucratif et entreprise. Or, plus de la moitié du produit des prestataires du secteur privé lucratif est réalisé par des organismes dont l’activité principale est le commerce de gros de matériel industriel et près de 85 % du produit accumulé par le secteur entreprise provient soit de formations réalisées par des prestataires dont l’activité principale est le commerce de gros de machines outils, d’essais d’inspections techniques soit d’organismes dont l’activité principale est l’ingénierie d’études techniques, soit l’analyse. Cette tendance est encore très nette parmi les prestataires dont les pôles de compétences relèvent du tertiaire administratif. En effet, pour le secteur entreprise, la moitié du chiffre d’affaires est assurée par des organismes ayant soit l’informatique comme activité principale, lesquels assurent des formations à l’apprentissage de logiciel, soit la grande distribution comme activité principale et formant aux techniques de vente. S’agissant des prestataires du secteur privé lucratif, la moitié du produit est drainé par des organismes dont l’activité principale relève de l’informatique. L’ancrage sur un domaine de compétences spécifique est également très net pour les formations aux services aux personnes et à la collectivité. Elles sont le plus souvent proposées par des organismes du secteur associatif dont l’activité principale relève de l’animation socioculturelle ou

des prestataires du secteur privé lucratif dont l'activité majeure concerne, par exemple, le commerce de gros de produits pharmaceutiques.

On ne peut comprendre l'essor et la place du secteur privé lucratif sur ce segment de marché sans intégrer non seulement les logiques propres à chaque catégorie d'organisme, mais aussi les relations imbriquées qui lient la formations à une autre activité marchande. Cet argument compte, à notre sens, beaucoup pour expliquer les places respectives des secteurs public et privé à but lucratif, puisque seuls les organismes privés ont le choix d'exercer la formation à titre principal ou secondaire. Les organismes publics ont la formation continue comme activité principale et n'ont pas les moyens de concurrencer les organismes privés en développant une activité de production en amont qui serait un pôle d'attraction de prestations de formations continues. Telle n'est pas leur vocation. Ce qui constitue un obstacle majeur pour les postulants du secteur public sur le segment des prestations de formation de ce registre. La logique de contenu apparaît donc articulée à l'activité principale de l'organisme et de manière corrélative à sa catégorie institutionnelle, et cela est un effet de marchés dépendants.

Conclusion

Ainsi, la mise au jour de la structuration de l'offre de formation continue révèle plusieurs points importants.

À un premier niveau, ces travaux éclairent la façon dont les prestataires se positionnent sur le marché de la formation continue. Ils montrent que plus de 90% du chiffre d'affaires de la formation continue s'organise aujourd'hui autour d'une dizaine de segments de marchés. Ces derniers sont structurés autour de trois grandes logiques de positionnement. Ainsi, le gros de l'offre de formation (56 %) provient de prestataires se positionnant par rapport à des contenus de formation, alors que 20 % sont ciblés sur des catégories de publics liés à des financements spécifiques, et 15 % s'inscrivent dans une démarche de certification.

À un second niveau, ces travaux permettent d'instruire la question du partage du marché de la formation continue en fonction des modes de régulation à l'œuvre sur les divers segments. La large majorité du chiffre d'affaires généré sur le marché de la formation continue (62 %) est réalisée sur des segments où prime une régulation concurrentielle. Celle-ci se retrouve sur les pôles ciblant le public de salariés lié à un financement d'entreprise et sur les pôles définis en fonction d'un contenu de formation.

À un troisième niveau, ces résultats invitent aussi à comprendre que les stratégies de positionnement des prestataires sur les divers segments de marché trouvent, dans une large mesure, leurs origines dans les catégories d'acteurs impliqués en amont ou en aval de la formation.

Ainsi, l'offre des prestataires publics se déploie principalement sur les segments de marché où les pouvoirs publics exercent une forme de régulation. Elle répond alors à une logique d'acteur public. C'est vrai sur le segment de marché des formations destinées aux demandeurs d'emploi, où préside par ailleurs une logique implicite de division des tâches entre ce secteur et le secteur associatif. C'est encore vrai sur celui de la certification associée à des diplômes d'État ou des titres homologués où l'État joue un rôle directeur majeur sur la réglementation des certifications et répond aussi à une mission de promotion sociale. En revanche, le secteur public est très peu représenté sur des segments de marché où prime une régulation concurrentielle, comme les formations visant l'adaptation des travailleurs aux changements de techniques et aux évolutions des organisations du travail ou comme sur des formations spécifiquement orientées vers les salariés d'entreprises. Ce constat souligne, certes, que les logiques d'acteurs sont fondamentalement à la base de la structuration du marché. Mais ils révèlent aussi que le secteur public n'a pas su concurrencer un service de formation continue orienté en direction d'un financement privé et dégage des obligations de service public.

À l'inverse, le secteur privé à but lucratif, porté par une logique de marché y trouve un terrain de prédilection en générant la plus grosse partie de son chiffre d'affaires sur ce registre. L'articulation de la formation à une autre activité marchande est une stratégie commerciale que le service public de formation continue n'est pas en mesure de déployer. Cela étant, faut-il le rappeler, toute l'offre de formation du secteur privé à but lucratif ne se réduit pas à des prestations organisées sur des segments régis par une régulation concurrentielle. Lire le marché privé lucratif sous cet angle constitue évidemment une réduction. Au demeurant la place de ces prestataires sur la logique de certification, pourtant marquée par les effets de la réglementation des diplômes et des titres homologués n'est pas un épiphénomène. Et nous espérons avoir montré que la logique financière les conduit à être présents aussi sur des prestations où leur pouvoir est néan-

moins plus contraint.

Le bilan qui précède pourrait être approfondi dans plusieurs directions. Parmi les extensions possibles, nous voudrions insister sur l'intérêt à poursuivre l'interprétation de la segmentation du marché au regard de deux dimensions : d'une part, les modes de coordination entre les prestataires et d'autre part, les modes de gestion du personnel. S'il est vrai qu'une part importante de l'explication de la segmentation du marché découle des liens entre les organismes (appartenance à un groupe, sous-traitance, partenariat et réseaux d'organismes, etc.), il est crucial de mettre en exergue les modes de collaboration qui ont cours dans le cadre de la production de pôles de compétences. De plus, il est difficile d'ignorer dans l'interprétation du positionnement des prestataires les modalités de gestion des ressources humaines et d'organisation du travail. Ce n'est qu'en articulant une segmentation de l'offre de formation, aux modes de relation entre les organismes et aux politiques de ressources humaines que l'on pourra aboutir à une vision complète des logiques d'acteurs. Cet exercice constitue une direction dans laquelle se prolonge un débat dont tout indique qu'il n'est pas clos. C'est en effet le pari auquel souhaite répondre désormais les travaux engagés au Céreq.

Références bibliographiques

- Affichard J. (1983), « Nomenclatures de formation et pratiques de classement », *Formation Emploi*, n° 4, pp. 47-61.
- Aventur F., Charraud A.-M., Meliva A., Personnaz E. & Rincenc J.-C. (1995), « Les activités des organismes de formation continue », *Bref*, n° 115, Céreq.
- Baudequin I. (2002), « L'offre de formation continue : une moindre hausse de l'activité en 1999 », *Premières Synthèses*, n° 03/1, Dares.
- Baudequin I. (2000), « L'offre de formation continue en 1998 », *Premières Synthèses*, n° 37/1, Dares.
- Baudequin I. (2000), « La dépense de formation professionnelle en 1999 », *Premières Synthèses*, n° 37/3, Dares.
- Berner B. (1999), « Le rêve ouvrier de devenir ingénieur », in Dubar C. & Gadéa C. (dir.), *La promotion sociale en France*, Villeneuve-d'Ascq, Presses universitaires du Septentrion, pp. 71-96.
- Berton F. & Podevin G. (1991), « Vingt ans de formation professionnelle continue : de la promotion sociale à la gestion de l'emploi », *Formation Emploi*, n° 34, pp. 14-30.
- Blayo F. & Demartines P. (1991), « Data analysis: how to compare Kohonen neural networks to other techniques ? », in *Proceedings of IWANN'91*, Berlin, Springer Verlag, pp. 469-476.
- Casella P. (2001), « La promotion sociale comme mode d'intervention publique », *Éducation permanente*, n° 149, pp. 41-57.
- Centre Inffo (1997), « Le nouveau bilan pédagogique et financier », *InffoFlash*, n° 468.
- Chanut A. (1999), « Le marché de la formation continue en 1997 », *Premières Synthèses*, n° 36/2, Dares.
- Charraud A. M. (1996a), « La reconnaissance de la qualification dans un contexte de formation », Document de travail du Céreq, 18 p., février.
- Charraud A. M. (1996b), « Bref cadrage des pratiques de construction de la certification », Document de travail du Céreq, 25 p., octobre.
- Charraud A.-M., Meliva A., Personnaz E. & Simula P. (1998), *L'offre de formation continue. Les organismes et leurs marchés*, Céreq, Collection Études, n° 71.
- Cottrell M. & Rousset P. (1997), « A powerful Tool for Analysing and Representing Multidimensional Quantitative and Qualitative Data », in *Proceedings of IWANN'97*, Berlin, Springer Verlag, pp. 861-871.

- Cottrell M., Fort J.-C. & Pagès G. (1998), "Theoretical aspects of the SOM algorithm", *Neuro Computing*, n° 21, pp. 119-138.
- Cottrell M., Gaubert P., Letremy P. & Rousset P. (1999), « Analyzing and representing multidimensional quantitative and qualitative data : Demographic study of the Rhône valley. The domestic consumption of the Canadian families », in E. Oja & S. Kaski (eds), *Kohonen Maps*, Amsterdam, Elsevier, pp. 1-14.
- Dubar C. & Podevin G. (1990), « Formation et promotion en France depuis vingt ans », *Céreq-Bref*, n° 59.
- Dubar C. & Gadéa C. (1999) (dir.), *La promotion sociale en France*, Villeneuve-d'Ascq, Presses universitaires du Septentrion.
- Flachaire V. (2003), « L'offre de formation : reprise de l'activité en 2000 », *Premières synthèses*, Dares, n° 18, mai.
- Fontanon C. (1999), « La promotion sociale au CNAM : histoire de formations atypiques », in C. Dubar & C. Gadéa, *op. cit.*, pp. 99-116.
- Fournier B. (1998), « Le marché de la formation continue en 1996 », *Premières Synthèses*, n° 36/1, Dares.
- Géhin J.-P. (1985), « Les institutions de formation continue : diversité des interventions patronales », *Formation Emploi*, n° 11, pp. 48-61.
- Géhin J.-P. & Méhaut P. (1983), *Crise économique et mutation d'un appareil de formation continue : Lorraine 1374/1980*, Nancy, GREE.
- Grelet Y. (2002), « Des typologies de parcours : méthodes et usages », *Notes de travail Génération 92*, n° 20, Céreq.
- Hanchane S. & Lambert M. (2003), « La variété des modes de formation : usage et enjeux », *Formation Emploi*, n° 81, pp. 51-65.
- Kohonen T. (1993), *Self-organization and Associative Memory*, 3^e ed., Berlin, Springer Verlag.
- Kohonen T. (1995), *Self-Organizing Maps*, Berlin, Springer Verlag (« Springer Series in Information Sciences », Vol. 30).
- Lebart L., Morineau M. & Piron M. (1995), *Statistique exploratoire multidimensionnelle*, Paris, Dunod.
- Lloyd S.P. (1982), « Least squares quantization in PCM », *IEEE Transactions on Information Theory*, IT-28, 2, pp. 129-149.
- Méhaut P. (1996), « Nouveaux modèles productifs, nouvelles formations », *Actualités de la Formation permanente*, n° 142, pp. 31-37.

- Méliva A. (2000), « La création des organismes de formation continue ou la difficile adaptation à un marché étroit », *Céreq-Bref*, n° 169.
- Méliva A., Chanut A. & Baudequin I. (2001), « Étude de la démographie des organismes de formation continue », *Dares, Document d'études*, n° 45.
- Pottier F. (1999), « L'idéologie de la promotion sociale : une chance historique pour le CNAM », in C. Dubar & C. Gadéa (dir.), *op. cit.*, pp. 183-195.
- Rousset P. (1999), *Application des algorithmes d'auto-organisation à la classification et à la prévision*, Thèse de doctorat, Université Paris I, pp. 41-68.
- Rousset P. (2002) & Guinot C. (2002), « Visualisation des distances entre les classes de la carte de Kohonen pour le développement d'un outil d'analyse et de représentation des données », *Statistique Appliquée*, L(1).
- Santelmann P. (1999), « La place de l'AFPA dans l'émergence de la promotion sociale (1946-1986) », in C. Dubar & C. Gadéa (dir.), *op. cit.*, pp. 117-129.
- Santelmann P. (2001), *La formation professionnelle, nouveau droit de l'homme ?*, Paris, Folio actuel.
- Simula P. (1997), *L'offre de formation continue : les organismes et leur marché. Rapport statistique*, Céreq, coll. Synthèse, n° 131.
- Tanguy L. (2001), « Un mouvement social pour la formation permanente en France (1945-1970) », *Éducation permanente*, n° 149, pp. 11-28.
- Vero J. & Rousset P. (2003), « L'offre de formation continue. Regard des prestataires sur leur activité », *Bref*, n° 199, juillet-août.
- Young M. (2001), « Certifications et formation tout au long de la vie : deux approches contradictoires », *Formation Emploi*, n° 76, pp. 205-210.
- Wong M. A. (1982), « A hybrid clustering method for identifying high density clusters », *J. Amer. Statist. Assoc.*, 77, pp. 841-847.

L'enquête sur l'offre de formation continue

En 2000, Le Céreq a réalisé une enquête sur l'offre de formation continue auprès d'un échantillon de 428 prestataires. Cette enquête porte sur l'activité des organismes de formation en 1999. Elle vise à approfondir et compléter les comportements des offreurs sur le marché de la formation continue.

Le champ de l'enquête

Le champ de l'enquête concerne les organismes de formation continue ayant exercé une activité de formation en 1999 pour un chiffre d'affaires au moins égal à 150 000 euros. Ces derniers réalisent plus de 80 % des produits de la branche.

Les objectifs de l'enquête sur l'offre de formation continue

Au travers de la reconstitution de l'activité des prestataires de formation continue sur l'année 1999, les objectifs de cette enquête sont de trois ordres :

- ▶ identifier les pôles de compétences des offreurs de formation et leurs modalités de relation à la demande ;
- ▶ préciser la nature des organisations repérées au travers des déclarations administratives – déclaration d'existence et bilan pédagogique et financier – et appréhender les différents types de relations déployées dans le cadre de la production de services ; les relations prenant des formes multiples, des plus contraignantes (sous-traitance, appartenance à une entreprise par exemple) aux plus souples (partenariats et réseaux de coopération entre organismes notamment) ;
- ▶ apprécier les modes de gestion des ressources humaines et les modalités d'organisation du travail.

L'originalité de l'enquête

À partir d'entretiens réalisés auprès des dirigeants des organismes, cette enquête permet notamment d'identifier les pôles de compétences des offreurs, tels qu'ils les énoncent. En laissant aux prestataires une large maîtrise dans la caractérisation de leurs compétences, cette étude s'inscrit dans une démarche visant à mieux comprendre la façon dont l'offre est décrite avant de quantifier les parts de marché des différentes catégories de prestataires sur chacun des pôles recensés. Une telle démarche offre l'avantage de réintroduire explicitement dans l'analyse la stratégie de positionnement des prestataires.

Ainsi chaque organisme enquêté a pu décrire jusqu'à cinq pôles de compétences, l'ensemble devant représenter au moins 80 % des produits réalisés. Il a positionné chaque pôle à partir de huit dimensions au maximum : la spécialité de formation, le public visé, le niveau des formations dispensées, l'origine des financements, l'offre de service proposée en amont ou en aval de la formation, la modalité de réalisation des formations, le diplôme ou le titre préparé, le territoire ciblé. Chaque organisme décidant du nombre, du type et de la hiérarchisation des dimensions caractéristiques de ses pôles de compétences.

Au final, les 428 organismes de formation ont décrit un total de 1 248 pôles de compétences.

Méthodologie

La base de sondage utilisée est constituée des bilans pédagogiques et financiers au titre de l'année 1998. Le plan de sondage procède d'un tirage à deux degrés :

la première étape procède d'un tirage des départements. Elle répond au souci de limiter les coûts de transport liés au déplacement des enquêteurs. La méthode de tirage des départements relève d'un tirage à probabilités inégales attribuant une probabilité d'inclusion d'autant plus grande que le département réalise un produit en formation continue élevé ;

la seconde étape procède d'un tirage des prestataires de FPC dans la liste des départements préalablement sélectionnés, à partir d'un sondage stratifié. En effet, les dispensateurs de formation étant très différents les uns des autres vis-à-vis de l'offre de formation, il a donc été procédé à la construction de strates homogènes en fonctions de deux variables discriminantes du point de vue de la nature de l'offre ; ces deux variables de stratification étant le volume de chiffre d'affaires du prestataire de formation continue et son statut juridique.

Un ensemble de 630 organismes de formation continue a été tiré et 428 questionnaires exploitables composent l'enquête.

La collecte des données

La collecte s'est déroulée de juillet à décembre 2000, selon le mode du « face à face » dans trente trois départements français : Aisne, Hautes-Alpes, Bouches-du-Rhône, Calvados, Cantal, Doubs, Drôme, Haute-Garonne, Gironde, Hérault, Ille-et-Vilaine, Isère, Loire, Loire-Atlantique, Loiret, Meuse, Morbihan, Nord, Pas-de-Calais, Puy-de-Dôme, Haut-Rhin, Rhône, Saône-et-Loire, Paris, Seine-Maritime, Yvelines, Tarn, Vendée, Haute-Vienne, Essonne, Hauts-de-Seine, Val-de-Marne, Val-d'Oise. La durée moyenne des entretiens a été de l'ordre de deux heures. Le recueil des données a été sous-traité auprès d'un institut de sondage, selon les modalités de réalisation suivantes :

- ▶ l'enquête a été préalablement assortie de l'envoi d'une lettre avis à l'ensemble des dirigeants des 630 organismes échantillonnés. Cette lettre avait pour but de les informer de l'opération et des objectifs de l'enquête ;
- ▶ un premier contact téléphonique a été noué avec le dirigeant de l'organisme de formation ou un membre de la direction. Ce premier contact a permis de déterminer si l'organisme présent dans l'échantillon de départ était bien dans le champ de l'enquête. Conformément au protocole initial, seuls les organismes confirmant avoir réalisé de la formation en 1999 pour un chiffre d'affaires supérieur ou égal à 150 000 euros ont été considérés dans le champ. À cette occasion, un rendez-vous pour la passation du questionnaire a alors été convenu avec les organismes dans le champ de l'enquête ;
- ▶ la passation du questionnaire a été réalisée en face à face avec un enquêteur de l'institut de sondage sous-traitant auprès de 428 organismes.

Annexe 2 La classification à huit dimensions

La classification a pris appui sur huit dimensions. Celles-ci se déclinent selon les modalités suivantes :

Spécialité de formation

- Domaines disciplinaires
- Domaines technico-professionnels de la production
- Spécialités du tertiaire administratif (*domaine technico-professionnel des services*)
- Spécialités de services aux personnes et à la collectivité (*domaine technico-professionnel des services*)
- Domaines du développement personnel
- Dimension « spécialité » non choisie pour définir le pôle

Diplômes préparés

- Diplômes d'État
- Titres homologués
- CQP ou autre certification
- Plusieurs certifications
- Dimension « diplôme » non choisi pour définir le pôle

Public accueilli

- Salariés, artisans et professions libérales
- Demandeurs d'emploi et autres publics spécifiques
- Plusieurs types de publics
- Dimension « public » non choisie pour définir le pôle

Clients et Financeurs de la formation

- Pouvoirs publics (État, région ou autres collectivités territoriales, instances européennes ou internationales)
- Entreprises (PME, grandes entreprises, OPCA)
- Autre client et financeur (stagiaires, organismes de formation ou plusieurs types de financeurs)
- Dimension « client » non choisie pour définir le pôle

Territoire ciblé

- Inférieur à la région
- Région
- Supérieur à la région
- Dimension « Territoire » non choisie pour définir le pôle

Niveau de formation visé

- Niveau strictement inférieur au baccalauréat
- Niveau baccalauréat
- Niveau bac+2
- Niveau II et I
- Dimension « niveau » non choisie pour définir le pôle

Service proposé en accompagnement de la formation

- Service en amont de la formation
- Service en aval de la formation
- Plusieurs services (an amont et en aval)
- Dimension « service » non choisie pour définir le pôle

Modalité de réalisation de la formation

- Formation en situation de travail (FEST)
- Formation intra-entreprise
- Formation en alternance
- Formation ouverte et à distance (FOAD)
- Dimension « modalité de réalisation » non choisie pour définir le pôle

**Annexe
3****Méthode de classification retenue pour l'analyse de l'activité des organismes**

L'analyse du positionnement des offreurs sur le marché de la formation continue repose sur une méthode de classification fondée sur l'algorithme de Kohonen. Cette méthode permet de réaliser une typologie des pôles de compétences des prestataires et de visualiser les proximités entre les différents types de pôles.

Les cartes de Kohonen s'emploient en analyse de données dans le même but que le couple classification-ACP (analyse en composantes principales) c'est-à-dire pour à la fois réaliser une typologie et visualiser les proximités entre les classes (Blayo & Demartines 1991 ; Lebart, Morineau & Piron 1995 ; Wong 1982 ; Rousset 1999). En particulier dans le cadre de notre étude où l'objectif n'est pas de discriminer les pôles en un nombre limité de catégories mais plutôt de définir un nombre de types assez important pour rendre compte de la diversité de la formation, faire ressortir les types forts, analyser les liens éventuels entre eux et comprendre la place des types faibles par rapport aux forts (en particulier dans l'analyse du marché). En effet, la proximité entre pôles peut provenir par exemple de la complémentarité entre un pôle faible et un fort ou de ce qu'une partie du marché peut être approchée de différents angles par les différents acteurs (par exemples les organismes publics et privés).

L'algorithme de Kohonen (Kohonen 1993, 1995 ; Cottrell, Fort & Pagès 1998) est souvent utilisé en classification (Cottrell, Gaubert, Letremy & Rousset 1999) particulièrement pour travailler sur un grand nombre de classes comme la méthode des centres mobiles ou l'algorithme de Lloyd (Lloyd 1982) dont il se rapproche. Outre ses qualités de robustesse, il se singularise des méthodes classiques en introduisant la notion de voisinage entre les classes qu'il traduit par un ordonnancement de celles-ci. Cette particularité se traduit par la mise en évidence à la fois des effets de « grandes distances » mais aussi certaines des « petites distances ». Les premiers séparent les grands groupes, les deuxièmes permettent d'analyser les liens entre groupes et de faire apparaître des particularismes intra-groupes. Cette propriété le rend apte à rendre compte des liens entre types forts et de la place des faibles en les situant sur une carte. Cet outil graphique est conçu spécifiquement pour traduire les relations de voisinage entre les classes (au contraire, le couple classification-ACP constitue deux approches différentes au final complémentaires, mais partiellement seulement, car par exemple les projections de deux classes peuvent se superposer ou celles de deux classes éloignées peuvent paraître proches). Dans le cadre de « l'analyse du marché », cette représentation assimilable au « dépliage » d'une surface non linéaire ajustant au mieux l'espace des pôles où la proximité peut correspondre par exemple à la concurrence ou à la complémentarité. Elle peut être un compromis intéressant entre la projection sur un plan trop réductrice et un recouplement compliqué de plusieurs plans.

L'interprétation de la classification repose sur le lien entre « voisinage de classes » et « proximité des pôles ». Sur cette carte les classes sont symbolisées par des cases organisées selon la proximité entre les classes, chaque classe étant entourée de ses voisines comme sur l'exemple de la figure 1. Deux pôles appartenant à la même classe ou à des classes voisines sont proches dans l'espace des pôles. La représentation par des cases permet en outre d'y introduire des renseignements sur la classe (Rousset & Guinot 2002 ; Cottrell & Rousset 1997) : la liste de ses pôles, une caractéristique illustrée par un histogramme ou un camembert résumant le croisement de la typologie avec un

critère endogène ou exogène, la distance avec les autres classes, etc. La carte devient alors à la fois une sorte de projection d'informations sur la classification et un résumé en permettant une analyse par région de l'espace des pôles (le terme région désignant ici une classe étendue à ses voisines).

Figure 1
LA CARTE DE KOHONEN

1	2	3			
7	8				
	14	15	16		
	20	21	22		
	26	27	28		
					36

► Cas d'une grille 6x6 pour une classification à 36 classes. Chaque case représente une classe ; les voisines d'une classe (par exemple la classe 21) sont celles qui l'entourent (par exemple les classes 14, 15, 16, 20, 22, 26, 27, 28).

Les Notes du
Céreq

CENTRE D'ÉTUDES
ET DE RECHERCHES
SUR LES QUALIFICATIONS

www.cereq.fr

10, place de la Joliette,
BP 21321,
13567 Marseille cedex 02
Tél. 04 91 13 28 28
Fax 04 91 13 28 80

Imprimé par
le Céreq
Marseille

Dépôt légal
4^e trimestre 2003

ISBN : 2-11-094327-0
ISSN : 1764-4054

Prix : 10 €