Transcription module 5

Module 5 chapitre 2 COMMENT FONCTIONNE LA FORMATION EN FRANCE

Comment fonctionne la formation en France ? Je vais aborder dans cette vidéo plusieurs points et je vais être très bref et très précis pour éviter que cette formation ne soit trop dense et que vous soyez submergé d'informations, c'est pour cela que dans cette vidéo je vais vous donner les principes de base et nous verrons peut-être plus tard à un autre moment dans les accompagnements pédagogiques pour avoir plus d'information...

Alors la formation en France sachez qu'elle marche à partir de cotisations. Les cotisations qui sont faites par les entreprises, les entrepreneurs et par les particuliers qui cotisent à partir de leur fiche de paye. Les entrepreneurs cotisent, les chefs d'entreprises, quand je parle d'entrepreneurs 93 à 95 par mois pour pouvoir bénéficier d'un fond qui va de 600 à 1600. Les entreprises, elles, cotisent pour leurs salariés des fonds de formation et ces cotisations sont basées sur un pourcentage de leur masse salariale. S'ils ont moins de 10 salariés ce pourcentage leur permettra d'avoir une cotisation fixe parce que pour les moins de 10 la cotisation restera toujours la même et pour les plus de 10 la cotisation sera aussi en fonction de la masse salariale mais les fonds varieront en fonction de la cotisation.

Petite chose très importante, les entreprises sont obligées de cotiser à un organisme qui s’appelle un OPCA un organisme paritaire collecteur agréé. À côté de cela, ils doivent cotiser comme le font les salariés à d'autres taxes, taxe sur la formation, taxe à plein niveau via la formation et donc certaines entreprises cotisent énormément pour la formation professionnelle.

Pour les particuliers, ce qu'il faut savoir c'est qu'eux-mêmes cotisent ; sur leurs fiches de paie, il y a une ligne, cotisations pour la formation professionnelle et donc il cotise pour leur CPF (compte professionnel de formation) qui est un compte qui leur est attribué, qui les suit tout le temps, toute leur vie.

Donc aujourd'hui qui finance la formation professionnelle ? Il existe 8 types de financeurs de formation, il y a justement plusieurs organismes qui financent, ces 8 types de financeurs, ils sont basés à plusieurs niveaux :

Vous allez avoir un premier niveau des organismes qui sont les OPCA, les organismes paritaires collecteurs agréés. Ces organismes là financent la formation pour les salariés et les équipes de demandeurs d'emploi qui ont encore leur CPF,

il y a la région, la région d'où vous êtes,

il y a le département parce que le département a aussi des fonds,

 il y a aussi l'État qui a des fonds bien spécifiques et qui les distribue à travers des actions bien spécifiques liées à des appels d'offres,

Il y a Pôle emploi et les autres organismes pseudo étatique qui financent les formations,

Il y a aussi tout simplement les entreprises qui sont financeuses de formation,

il y a les entreprises, qui déposent le bilan, qui doivent doter justement la région de plan de revitalisation et

il y a aussi des concours et autres organismes privés qui financent la formation justement en France.

Alors qui sont les prescripteurs de ces formations ?

 Aujourd'hui qui sont les personnes qui incitent les gens à acheter de la formation professionnelle et à en consommer. Votre région a une politique liée à la formation c'est-à-dire moi, en région Bretagne, la formation est vraiment mise en avant, la région Bretagne est vraiment pro formation et aussi finance des formations à leur niveau.

Les entreprises puisque les entreprises sont tout simplement contrôlées alors pour réaliser des formations tous les ans pour leurs salariés.

Les Pôles emploi qui doivent financer des formations pour les demandeurs d'emploi pour leur permettre d'obtenir un nouvel emploi.

Il y a aussi des associations types Maison de l'emploi qui sont là pour dynamiser le territoire et tout simplement donner un paquet de demandeurs d'emploi, excusez-moi, pour pouvoir faire financer et mettre en place les formations.

Alors aujourd'hui il y a aussi des appels d'offres qui sont mis en place pour les entreprises privées, des entreprises publiques et qui sont là pour vraiment mettre en place des formations, des appels d'offres aussi mis en place par les OPCA.

Ce qu'il faut savoir au niveau des demandeurs, qui consomment des formations en France ?

Ce sont des particuliers, les entreprises pour former leurs salariés, les particuliers quand ils sont salariés mais aussi quand ils sont au chômage ont les conditions pour trouver un nouvel emploi ou monter un projet.

Les administrations en fait tout simplement, l'administration publique est consommatrice de formation, aussi bien les mairies que les petites structures que les grandes structures, tout le monde consomme de la formation en France. Donc si vous vendez des formations, vous êtes un organisme étranger, sachez que vous pouvez toucher vraiment n'importe qui et n'importe quel domaine activités de formation puisque n'importe qui consomme des formations.

Ce qu'il faut savoir c'est qu'aujourd'hui il y a des lois en France qui obligent les activités, les entrepreneurs, les salariés et les administrations à suivre des formations bien précises. Ces formations, elles sont détaillées dans les conventions collectives mais elles sont aussi détaillées à travers... Je vais vous trouvez le mot... Je vais continuer pour vous éviter de faire perdre un peu de temps sur la vidéo, elles sont détaillées dans des syndicats... Les syndicats éditent des règles qui doivent être formées, par exemple des formations obligatoires comme les formations d’habilitation électrique pour savoir comment fonctionne l'électricité, pour éviter de se prendre une décharge, les habilitations travailleurs en hauteur pour les personnes qui peuvent travailler en hauteur, les formations liées aux langues, des choses comme ça, sachez que tout ça ce sont des formations qui sont obligatoires et qui doivent être faites pour les salariés et à un rythme bien particulier en fonction de leur branche d'activité. Si vous voulez vous mettre en place, en occurrence sachez regarder à travers les branches que vous voulez ciblées, quelles sont les actions de formation qu'ils doivent faire et vous pourrez éventuellement justement préparer des actions de formation en lien avec ses activités.

Petite chose, comment fonctionne le contrôle de la formation une fois que vous en vendez ?

Il y a 2 types de contrôleurs, les OPCA, un organisme qui finance les formations avec le FPSPP, le Fonds paritaire sécurisation de l'emploi qui est là aussi pour contrôler la formation, ces organismes là contrôlent la formation tout simplement en vérifiant vos documents, qu'ils soient en bonne et due forme, qu'il y ait toutes les mentions obligatoires là-dessus et contrôle aussi le conduit, savoir s'il y a toutes les informations liées à la formation qui sont bien spécifiées sur le document.

Il vérifie la qualité de vos formations, en fait ils vont demander à vos stagiaires de temps en temps, ce qui n'arrive jamais pour l'instant, mais ça va peut-être arriver de noter vos formations et de vérifier si vos formations sont qualitatives et apportent vraiment quelque chose aux salariés, ils vont aussi noter si vous avez justement une plate-forme qui est suffisamment mise en place pour pouvoir accueillir les gens et alors le deuxième contrôleur c'est la DIRECTE, les contrôleurs qui URSAFF les impôts. Ces contrôleurs sont vraiment formés pour contrôler la formation et donc ces gens-là ont simplement le plein pouvoir pour venir contrôler votre organisme. Ils vont contrôler deux choses, l'aspect administratif savoir si vous gérez bien votre centre et, si vous prévenez bien vos clients de tous les aspects administratifs et que vous leur donnez tous les éléments et que vos documents soient carrés et ils contrôlent l'aspect réalité de la formation, si la formation a vraiment eu lieu. Donc nous aborderons cet aspect là du contrôle la formation dans un prochain chapitre mais voilà sachez dès maintenant que tout le monde consomme de la formation en France, que toutes les personnes cotisent la formation en France et aujourd'hui la formation est contrôlée, à moindre mesure, mais il y a des contrôles, donc ne sombrez pas dans le côté obscur et voilà maintenant vous savez un petit peu plus sur le monde de la formation, je vous retrouve dans une prochaine vidéo pour vous parler d'autres aspects du milieu de la formation.

Module 5 chapitre 3 QUI FINANCE LA FORMATION

Je reviens sur un point de la formation qui est liée au financement qui finance et qui participe au financement de la formation. Je vous ai parlé un peu plus en avant sur la vidéo précédente qu'il y avait huit organismes financiers, je vais revenir là-dessus pour que vous ayez une vision un peu plus large sur cet aspect, pour que justement vous sachiez où aller chercher des fonds.

Aujourd'hui la formation elle est financée par les entreprises donc il y a des cotisations liées à un taux à la masse salariale. J’ai eu l'occasion déjà de vous en parler, ce qu'il faut savoir c'est que ces entreprises doivent mettre en avant tous les ans des bilans en fin d'année avec leurs salariés pour justement vérifier leurs compétences, savoir s'ils ont des besoins, eux-mêmes précis en formation. Et tous les 3 ans ces entreprises doivent aussi mettre en place des actions de formations pour ses salariés. Aujourd'hui ils financent et cotisent à un fonds, à plusieurs fonds d'ailleurs, le premier qui s'appelle le CPF qui est là pour aider les salariés à pouvoir se former.

Le deuxième fonds est le fond avec les OPCA, ce fond là leur permet après d'obtenir plusieurs fonds de formation pour différentes situations particulières. Donc voilà aujourd'hui il y a plus de cotisation unique en fonction de la masse salariale et les entreprises sont obligées de cotiser et quand ils sont chefs d'entreprise, ils ont aussi une cotisation obligatoire pour leurs propres fonds de formation.

J'ai plusieurs personnes quand j'ai fait cette formation et aussi les retours que j’ai eus, il y a déjà très longtemps, qui n'étaient pas au courant qu'ils cotisaient, des fois ces cotisations passent à travers bien d'autres cotisations et on ne fait pas attention et aussi on m'a fait beaucoup la remarque que cela fait des années qu'ils sont entrepreneurs, chefs d'entreprise, ils ont donc cotisé depuis des années mais n’ont jamais demandé ces fonds et certains m'ont dit '…mais alors je peux me faire rembourser ?’, mais non ce n'est pas possible, tous les fonds que vous avez cotisé et que vous n'avez pas utilisés justement ne sont pas récupérables ni rattrapables donc voilà c'est pour ça que dès maintenant je vous invite à évangéliser tout autour de vous pour parler aux gens des financement de la formation et aussi du fait qu'ils ont les fonds de formation et donc inciter vos clients à les dépenser, c'est très important

Aujourd'hui un autre organisme financeur de la formation c'est la région, la région où vous habitez ou la région de vos clients finance des formations. Ils ont des programmes de financement liés aux formations.

Chaque région a un programme différent et chaque région a un montant de financement différent, ce n'est pas intéressant que je vous dise là tout de suite qui financent au niveau de la région et combien ils financent, le plus important c'est de savoir qu'ils financent. Et bien moi je vous inviterai à faire un petit tour dès maintenant sur les sites internet de la région où vous habitez ou la région d'un de vos clients ou amis et regarder justement comment sont financées les formations et formation vous allez avoir une vision assez large des financements et la formation à ce niveau-là.

Il y a d'autres organismes financiers comme les associations, les associations de développements des entreprises, elles financent des formations mais justement à partir de concours, à partir de budget, à partir de prêts donc sachez qu'il y a des associations à tous les niveaux comme France Initiative, DPI qui n'est pas une association, c'est un organisme public comme Pôle emploi public mais privé, il y a à ce niveau-là des organismes qui financent et regarder peut-être un coup sur les Maisons de l'emploi, regarder peut-être un coup sur des associations type Bruche ou Pépinière entreprise qui peuvent financer des formations pour les entrepreneurs, pour les salariés qui souhaitent se lancer aussi et donc c'est aussi pour vous un moyen de proposer vos services à ces associations là qui pourront vous acheter vos formations et les mettre à disposition de leurs clients ou à disposition des personnes qui viennent les voir.

Autre financeur de la formation ce sont les acteurs de l'emploi, je vous ai parlé de Pôle emploi, il y a les Maisons de l'emploi, il y a aussi des associations d'insertion pour l'emploi ou type mission locale qui financent des formations pour le public donc ils ont des budgets, des bourses, il ne faut pas hésiter à créer des formations qui sont adaptées peut-être à ces public là et à ces fonds là.

Autre financeur ce sont les aides de l'État, on entend souvent l'État dire qu'il va débloquer tel montant ou tel nombre de formations par an, cela se passe par différents niveaux d'aide qui sont gérés par différentes structures, pareil ça ne vaut pas le coup que je vous les donne maintenant, ça va vous donner des pistes de recherche pour regarder quelles sont les aides de l'État et qu'est-ce qu’il peut financer?

Autre organisme pareil au niveau de l'État ce sont les fonds sociaux européens pour les aides de l'Europe qui sont à disposition des structures qui souhaitent financer et mettre en place de vraies politiques de formations; peut-être que cela touche plus vos clients mais sachez que vos clients peuvent bénéficier de ces fonds et du coup pouvoir avoir des fonds un peu plus importants car ils vont pouvoir cumuler les fonds avec les fonds sociaux européens ou même les fonds précédents dont j'ai pu parler.

Autre financeur sur lequel je m'arrête un petit peu ce sont des acteurs privés, tout simplement les organismes qui mettent en place des bourses pour des personnes qui se mettent en place ou alors des organismes tout simplement qui mettent en avant ce qu'on appelle des plans de revitalisation. Donc ce sont des fonds qui sont liés à des circonstances par exemple pour le fonds de revitalisation du territoire, c'est quand une entreprise dépose le bilan, qu'elle a un certain nombre de salariés et qu'elle est obligée du coup de mettre en place un fonds pour financer le retour à l’emploi du même nombre de personnes qu'elle a mis justement à la recherche d'emploi. Ce n'est pas forcément ces personnes qui ont été licenciées mais justement ce sont des personnes qui ont déposé... Qui sont à la recherche d'un emploi et justement qui vont pouvoir en trouver grâce au financement des formations qui sont mis en place puisqu'elles vont pouvoir être formées à trouver une nouvelle structure ou aller dans une nouvelle compétence. Ces fonds là sont assez disparates, sont gérés de manière différente selon la région, selon le département et même selon la zone où l'entreprise a déposé le bilan, par exemple en Bretagne là où je suis à Saint-Brieuc, les fonds sont gérés par des acteurs privés mais si on va sur l'Ille-et-Vilaine, les fonds sont gérés au niveau du département. Voilà les acteurs sont vraiment tous différents mais ces fonds existent. Moi, ce que je vous conseille vraiment pour avoir une vision large de ces fonds qui sont présents là c'est d'aller voir le site internet HYPERLINK "www.aides-entreprises.fr" \o "www.aides-entreprises.fr" www.aides-entreprises.fr et là vous pouvez simplement faire une recherche avec les critères des recherches sur le financement de la formation et vous verrez tous les fonds qui sont disponibles aux entreprises, alors vous allez peut-être la tête parce qu'il y a énormément de fonds et de temps en temps, moi, pour des actions bien précises on est monté sur des financement vraiment énormes pour des formations assez courtes d'une cinquante d'hueures sur un financement pour 20000. Donc voilà ces fonds sont très importants, faites un tour peut-être sur le site !! Hyperlink "www.aides-entreprises.fr", "www.aides-entreprises.fr" et vous allez voir tous ces fonds.

Dernier fonds aussi disponible, ce sont les fonds qui sont disponibles quand les personnes sont licenciées et sont en licenciement économique. Ces fonds là permettent aux gens de sélectionner une formation quelle qu'elle soit pour pouvoir être formée soit à trouver un nouvel emploi, à se mettre à niveau ou à créer une activité, donc cela peut être très bien pour vous qui vendez des formations qui sont en lien avec ces trois aspects là et donc qui vont pouvoir répondre aux besoins de ces personnes et ces fonds liés justement au licenciement économique peuvent être très importants, puisque la plupart du temps ils peuvent aller jusqu'à 15000€, on a eu des montants à tous les niveaux, ce qu'il faut savoir c'est qu'ils existent. Pensez, si jamais vous avez des clients qui les demandent, à regarder un petit peu quel est le montant global de ces fonds, ce qu'ils demandent comme document et voilà, il y a plusieurs fonds, j'en ai parlé de huit, maintenant faites un tour sur ces fonds là dès maintenant, c'est votre première réaction sur ces vidéos, faites un petit tour pour regarder ce qu'il y a dans votre région ou la région de certains de vos clients, regardez sur le site que je vous ai donné HYPERLINK "www.aides-entreprises.fr%20" www.aides-entreprises.fr et faites un petit tour dès maintenant pour voir quelles sont ces formations.

Ne vous inquiétez pas, j'aborderai justement dans un module bien précis ces fonds là avec un peu plus de détails pour vous dire un peu où aller les chercher mais si vous regardez dès maintenant, si vous cherchez dès maintenant, vous pourrez trouver des réponses et avoir des questions à me poser pour des accompagnements pédagogiques ou justement être un peu plus ouverts quand nous allons aborder le module sur ce sujet. Voilà, je vous dis à tout de suite pour la prochaine vidéo.

MOdule 5 Chapitre 4 COMMENT LE MARCHE DE LA FORMATION EST IL CONTROLE

HYPERLINK "https://youtu.be/eWxUfcNmFyE" https://youtu.be/eWxUfcNmFyE

Dans cette vidéo, je vais aborder la manière dont fonctionne le contrôle de la formation. Ce ne sera pas un point détaillé mais cela va vous donner un sens large pour que vous puissiez avancer rapidement et pour vous dire où vous allez. Le contrôle de formation est opéré par deux acteurs en France : Les OPCA et la DIRECTE. Les OPCA, je vais vous en parler tout de suite sont des Organismes Paritaires Collecteurs Agréés, ils réalisent un contrôle de la formation qui est plus un aspect qualitatif et ce contrôle est là pour vous aider vous en tant que formateur à être toujours meilleur, à aller toujours au-dessus, plus haut, plus vite, plus fort jusqu'au bout de l'extrême limite. Alors si vous avez reconnu cette référence à une série des années 80, félicitations. Pour ce contrôle là, ils vont contrôler l'aspect qualitatif de vos formations, petite chose qui est un peu antonymique la loi dit qu'il est impossible de vérifier la qualité de la formation, les critères sont vraiment trop personnels et trop…on va dire… en lien avec un jugement personnel et donc c'est vraiment impossible de dire si c'est une formation qualitative ou pas d'un point de vue d'un contrôleur d'OPCA, c'est pour ça que eux sont là pour vous aider, selon leur point de vue, à être encore meilleur donc ce n'est pas un contrôle en soi mais c'est une sorte d'audit, un audit qui est là pour pousser.

Qu'est-ce qu'ils vont contrôler réellement ?

Il faut contrôler la qualité c'est peu dire qu'on ne sait pas vraiment ce qu'ils contrôlent dans la qualité et on voit aussi ce que vous produisez si ce sont des vidéos, que c'est assez propre, que les gens peuvent comprendre ce que vous dites, si les vidéos sont visibles c'est-à-dire pas trop pixélisée; ils vont contrôler les documents administratifs que vous fournissez à vos clients c'est-à-dire si vos documents sont avec toutes les mentions obligatoires dessus et si vos documents comportent toutes les informations pour qu'un client sache où il met les pieds. Sachez que de toute façon au niveau de ce contrôle des documents administratifs, si vos documents ne sont pas carrés, vous n'aurez pas de financement pour vos formations et vos clients ne vont pas se faire financer donc c'est un contrôle qu'ils font a priori si vos documents ne sont pas carrés, sachez que dans tous les cas ils vous les feront refaire donc ce n'est pas un problème, ils vous aideront à les rendre mieux, vous trouverez dans cette formation un pack documentaire qui vous permettra d'être carrés dès le départ.

Ils vont vérifier la qualité pédagogique, que vous avez un escalier pédagogique pour apprendre aux gens à prendre en main et à atteindre les objectifs que vous avez fixés c'est-à-dire est-ce que vous avez les conditions d'apprentissage, est-ce que vous avez les conditions d'accompagnement, voilà c'est cet aspect là qu'ils vont vérifier, ensuite ils vont vérifier la conformité des objectifs par rapport à la formation, si vous dites que cette formation, je vous donne un exemple, ma formation, dans cette formation j'ai dit que vous serez capable à l'issue de cette formation de créer votre centre de formation, créer des formations finançables et obtenir des financements pour vos clients sur la formation donc c'est-à-dire qu'ils vont voir si à l'issue de cette formation, vous êtes vraiment capable de le faire. Autres aspects qu'ils vont regarder, ce sont les coûts engagés au regard de la formation c'est-à-dire est-ce que le prix que vous avez donné initialement n'a pas gonflé entre-temps et vous êtes restés vraiment sur le prix initial.

C'est un contrôle assez simple pour eux, voilà cela fait partie des aspects qu'ils contrôlent. Ils vont contrôler un autre aspect la satisfaction de l'entreprise qui a acheté vos formations, c'est la satisfaction du commanditaire. Sur cet aspect là ils vont justement vérifier si les personnes étaient contentes, si elles ont mis une bonne appréciation sur votre centre puisque vous verrez un peu plus loin dans la formation mais vous devez contrôler la qualité vous-même, demandez à vos clients s'ils ont été satisfaits de la formation que vous avez passé.

Bon voilà et à l'issue de ce contrôle, de cet audit, ils vont pouvoir justement vous donner des points d'amélioration et ces points d'amélioration vous permettront d'aller plus haut. Sachez que si vous avez un audit de cet aspect là, c'est vraiment positif pour vous puisque en sus de cela si vous avez un bon résultat, ils sont capables de vous inclure dans leur catalogue et de rendre vos formations justement disponibles à leurs clients.

Deuxième aspect du contrôle, c'est le contrôle par l'État et donc là directe, la direction du travail, contrôle de la concurrence et de la fraude. Ce contrôle se fait en deux parties, il contrôle deux aspects, à partir de quoi il part du bilan pédagogique et financier, de ce que vous avez déclaré à chaque fin d'année sur la formation. Ils vont contrôler la conformité de la déclaration par rapport aux dépenses que vous avez dit avoir dégagées pour vos formations, aux entrées que vous avez dit avoir eues, aux formations que vous avez dit avoir fait passer et au nombre de personnes que vous avez dit avoir formées.

Il faut surtout vérifier aussi d'où vient l'argent, savoir si les entreprises vous payent directement, si vous avez une subrogation de paiement avec les organismes financiers c'est-à-dire les organismes financiers vous payent directement au lieu de rembourser votre client donc c'est surtout cela qui les intéresse ensuite autre aspect qu'ils vont contrôler c'est-à-dire surtout si vos formations ont bien eu lieu c'est-à-dire est-ce que vos formations ont vraiment eu lieu, est-ce que cela n'a pas été de fausses formations déclarées, vous n'avez pas dit de justement comment on travaille sur Windows mais qu'en fait vous avez vendu un ordinateur ?

Attention ! Ils vont très loin, ils vont prendre votre bilan, ils vont prendre vos stocks, vous entrées et sorties, voilà ils vont matcher tout ça et à partir de là c'est là qu'ils pourront déterminer si vous avez vendu ou non de fausses formations. Donc soyez très vigilants, ne sombrez pas dans le côté obscur parce que ce sont eux vraiment qui vont vous mettre des amendes, ils pourront être à vos basques et à vos fesses pour contrôler si vous n'avez pas sombré dans le côté obscur de la force. Autre chose ils contrôlent aussi comme les OPCA, la conformité de vos documents, donc sachez que vos documents doivent être bien carrés, c'est pour cela que dans ces formations vous aurez des documents bien carrés. Petite chose la DIRECTE c'est-à-dire l'État n'est pas là pour contrôler la qualité de la formation et donc ils n'ont pas le droit de juger vos formations et les éléments que vous mettez à disposition de vos stagiaires, ils n’ont pas le droit de dire que la chaise que vous avez mise à la disposition du stagiaire était branlante, ils n'ont pas le droit de dire que le bureau ou la table que vous avez mis à la disposition des stagiaires n'est pas terrible, voilà ils n'ont pas le droit de dire que la qualité de vos vidéos était bof donc ils ne s'intéressent qu'à l'aspect administratif, financier et aussi à la réalité des formations que vous avez vendues. Voilà vous en savez plus sur le contrôle de la formation et vous en savez plus sur où vous allez pouvoir mettre les pieds, n'oubliez pas ne sombrer pas dans le côté obscur et pour ce contrôle de formation vous aurez une vidéo beaucoup plus détaillée, un module plus détaillé sur cet aspect là. Je vous retrouve tout de suite dans la prochaine vidéo.

"https://youtu.be/HCfQH5yRSjg" https://youtu.be/HCfQH5yRSjg

Module 5 chapitre 5 QUEL AVENIR POUR LA FORMATION

Dans cette vidéo je vais vous parler rapidement du milieu de la formation professionnelle, justement quels sont les différents acteurs qui régissent la formation. Je vous ai parlé des organismes financeurs et je vous ai parlé juste avant aussi des demandeurs d'emploi, des entreprises, ceux qui consomment de la formation. Ce qu'il faut savoir au niveau de la formation, la formation professionnelle en France est dirigée par une instance qui est composée uniquement de gros centres de formation et de professionnels, des syndicats, de salariés et patronats. C'est-à-dire qu'en fait les syndicats des salariés, patronaux et des formations décident comment est financée la formation en France donc c'est-à-dire que l'intérêt des syndicats des salariés qui se trouvent à cet endroit là c'est d'avoir le maximum de budget; l'intérêt des syndicats patronaux c'est d'en financer moins, l'intérêt des centres de formation c'est d'avoir le plus mais comme ce sont de gros centres de formation qui gèrent cela et bien leur intérêt c'est d'éliminer tous les petits centres, tous les petits indépendants qui sont en dessous et de faire en sorte que les gros centres restent, ils ont la victoire et ils prennent tout le budget. Il y a 31,4 milliards d'euros de fonds de formation à disposition des entreprises, des acteurs de la formation chaque année, voire un petit peu plus apparemment maintenant.

Au moment où je faisais la vidéo où je fais cette vidéo il y a 31,4 milliards d'euros mais j'ai entendu dire qu'il y a un peu plus donc c'est à dire qu'aujourd'hui vous avez les syndicats des centres de formation qui est là pour éliminer tous les petits. Voilà les acteurs de la formation et voilà ce que ça implique pour vous c'est que ces acteurs là vont tout simplement tirer la couverture vers eux. Sachez qu'il y a des fonds de formation qui ne sont jamais utilisés donc des montants qui sont à disposition, chaque fin d'année, de ceux qui sont en train de tirer la couverture vers eux c'est-à-dire les syndicats de salariés, des syndicats de patrons et ce sont eux qui ont tous les fonds qui restent et qui récupèrent d'une manière ou d'une autre ces fonds de formation. Donc voilà ça c'est ce qui se passe quand vous n'utilisez pas les fonds de formation et voilà ce que les acteurs en font c'est-à-dire maintenant à partir de maintenant utilisez vos fonds, utilisez les fonds de vos clients et dites à tout le monde qu'ils doivent utiliser leurs fonds, ces acteurs là, ce sont eux qui en prennent le plus quand les gens en prennent le moins.

Deuxième chose comment évolue Le monde de la formation ?

Les formateurs aujourd'hui vont devoir se former à transmettre leurs savoirs c'est-à-dire pour ceux qui n'ont pas d'expérience dans le milieu de la formation, pas d'expérience dans le milieu de la pédagogie et la transmission du savoir, ils vont devoir tout simplement apprendre à le faire, à transmettre leurs savoirs, à le faire et pouvoir être très compétents à ce niveau-là c'est-à-dire à la longue évidemment il faudra que vous vous professionnalisez en suivant des formations de formateurs ou en faisant valider des acquis d'expérience c'est-à-dire vous avez fait de nombreuses années en tant que commercial, vous avez vous avez acquis des compétences commerciales, des connaissances dans le milieu et vous voulez vendre des formations commerciales et bien simplement ils vont vous demander de faire passer un petit examen, remplir un dossier qui va vous dire quelles sont les compétences que vous avez acquises vous, et comment vous allez être capable de les transmettre et donc à l'issue de ce dossier, et vous donnerons un diplôme équivalent justement au diplôme de formateur alors le fait de faire certifié vos compétences cela va être très important à l'avenir puisque je vous ai parlé dans une précédente vidéo qu'ils allaient juger la qualité des formations et donc ils vont juger la qualité des formateurs. Ce n'est pas tout de suite et cette qualité est réellement vue d'un point de vue personnel du contrôleur donc ne vous inquiétez pas, pas de panique c'est juste que idéalement quand vous aurez la possibilité, suivez une formation de formateur c'est ce qui vous permettra d'acquérir des points, vous permettra d'acquérir des certifications et des qualifications qui vont encore plus rassurer vos commanditaires, vos acheteurs de formation et ceux qui paieront les formations. Donc là c'est un bonus, allez plus loin, passer ces formations.

Autres aspects d'une formation professionnelle c'est la qualification des formations. Pour pouvoir faire financer les formations, les centres de formation vont devoir approcher des organismes qui délivrent des certifications c'est-à-dire des organismes qui sont là pour faire passer des examens suite à vos formations donc si vous voulez que vos formations soient certifiante et qualifiante et que vous n'avez pas la possibilité de rentrer dans les clous vous-même des exigences de qualification et de certification, ce que vous allez devoir faire c'est simplement vous rapprocher d'un organisme qui permet de valider ces qualifications et certifications et que vous allez délivrer une formation qui permettra de réussir cet examen de certification et de qualification. La formation ne tient qu'à vous, l'examen c'est à vos élèves de le passer c'est-à-dire à vous de les préparer au mieux pour qu'ils réussissent cet examen là. Sachez que la formation est obligatoire et elle est rendue obligatoire depuis le 1er janvier 2016. Les entreprises ont pour obligation de former leurs salariés et de les faire grimper en compétences et cela se passe déjà par des entretiens de fin d’année, vous en avez déjà entendu parler le chef d'entreprise fait le bilan de l'année passée avec le salarié et justement après ce bilan de décider quelles sont les formations qu'il va le faire passer et donc de mettre en place un plan de formation et vous, c'est dans ce plan de formation que vos formations s'inscrivent et aussi vous avez des personnes qui ont décidé d'acheter vos formations, ils vont pouvoir aller voir leur chef d'entreprise et leur dire que pour monter en compétence, ils ont besoin de passer cette formation. Et donc à partir de là ils vont pouvoir acheter vos formations et les faire financer. Sachez qui y a des sanctions financières pour des entreprises qui ne font pas passer des formations, c'est-à-dire qu'il y a des amendes et des sanctions financières qui vont jusqu'à rajouter des heures au compte personnel de formation de leurs salariés, le CPF.

Donc voilà, je ne vais pas rentrer dans le détail numéro de la loi parce que très sincèrement ce n'est pas un argument pour les gens de connaître le numéro de la loi exacte mais le plus important c'est de savoir qu'il y a des sanctions, ce sont ces sanctions qui sont vraiment très importantes à savoir au fait, sachez que personne n'est censé oublier la loi mais nul n'est censé l'ignorer et donc voilà vous allez pouvoir en parler avec vos clients, voilà comment fonctionne la formation et quel est son avenir, dire que vous allez apprendre à vous professionnaliser, apprendre à faire passer des formations professionnalisantes et justement apprendre à vos clients qu'eux aussi vont bénéficier de fonds liés au fait qu'ils sont obligés d'en faire et donc ils ont obligation de faire passer des bilans, des entretiens en fin d'année, des entretiens individuels qui vont permettre de donner l'orientation des formations. Voilà je vous attends dans une prochaine vidéo et n'hésitez pas justement comme plan d'action à la fin de cette vidéo à regarder éventuellement quelles sont les formations que vous allez pouvoir passer, ce qu'on appelle une formation de formateur occasionnel ou une formation très courte qui vous permettra d'atteindre des compétences et pouvoir obtenir des certifications en plus. Je vous retrouve dans la prochaine vidéo.

HYPERLINK "https://youtu.be/jff-7F7L6Eo%20" https://youtu.be/jff-7F7L6Eo

Module 5 chapitre 6 QUEL AVENIR AVEC LE CPF

Dans cette vidéo nous allons voir quel est l'avenir du CPF du compte professionnel de formation. Là je vais juste vous parler de cette aide qui est dediée aux salariés et à toute personne qui a cotisé pour bénéficier de fonds de formation c'est-à-dire salarié ou demandeur d'emploi. Aujourd'hui le CPF c'est un compte dans lequel les entreprises abondent tout simplement pour donner des heures de formation aux personnes qui suivent ces formations et quand vous êtes demandeur d'emploi vous pouvez bénéficier des formations financées par Pôle emploi qui viendront piocher dans cette aide à la formation. Sachez que le nombre de formations financées par le CPF n'est pas énorme. Sa première année de fonctionnement n'a pas permis d'atteindre les objectifs de formation fixés donc c'est un fonds de formation qui est moins performant que l'ancien DIF, le DIF droit individuel à la formation, ce droit vous permettait de financer n'importe quelle formation et vous permettait de vous former à n'importe quoi comme vous souhaitez. Aujourd'hui le CPF oblige les personnes à suivre les formations qui ont été listées dans une certaine catégorie de formation ou de type d'actions de formation, c'est-à-dire que ces listes sont énormément restreintes et vous vous en doutez si vous regardez la vidéo précédente que ça a été édité par des organismes, par de grands centres de formation qui bien sûr délivrent ces formations là et n’ont aucun souci pour faire financer ses formations donc c'est à dire que c'est un moyen d'éliminer les petits centres. Malheureusement l'objectif du CPF n'est pas atteint et déjà dès le début il a été très décrié et encore plus maintenant c'est-à-dire que ce fonds là ne fonctionne pas de manière optimale donc pour toutes les personnes qui regardent cette vidéo, qui ont déjà entendu parler de ce fonds et qui disent « mince c'est ça qui va m'empêcher de vendre beaucoup de formations ». Ne paniquez pas puisqu'il est très certain que ce fonds va être changé. Au moment où je fais cette vidéo le fonds n'a pas encore changé mais j'ai eu l'occasion de discuter avec certains parlementaires et contrôleurs de la formation qui m'ont fait part de justement cette vision du fonds de formation, le CPF qui va être modifié. Pour l'instant, il oblige à faire uniquement des formations qui sont certifiantes.

Voilà alors quels sont les pour et les contre de cette formation ?

Le pour c’est que cela incite les personnes à obtenir des diplômes et que cela ferme justement la porte à toutes ces petits besoins de formation que les gens prenaient avec le DIF et qui ne servaient strictement à rien par exemple certains pour utiliser leurs fonds de formation faisaient des formations onglerie pour apprendre à s'occuper des ongles. La ce CPF et là pour vraiment aider les travailleurs ou les personnes à la recherche d'un travail à grimper en compétence.

Maintenant le contre c’est que cela empêche les petits centres comme vous ou les petits centres comme les entrepreneurs justement à vendre des formations qui ne sont pas listées, des formations qu'ils peuvent faire financer avec ce fonds. Si bien que cela ferme la porte à plein de centres de formation qui ne se sont pas ouverts à toutes les autres aides que je vous ai évoquées et autres financeurs dont j'ai eu l'occasion de vous parler mais toutes les autres aides que nous allons voir plus on avance. C'est pour ça que cette formation existe donc vous ne fermez pas la porte au CPF pour trois raisons :

La première c'est que le CPF ne risque pas de tenir très longtemps sous la forme qui existe,

la deuxième raison c'est ce que j'ai pu vous évoquer un peu avant dans une précédente vidéo et que vous vous-même pouvez faire des formations diplômantes, certifiantes en vous rapprochant d'un organisme certifié et pour vous rapprocher d'un organisme certifiant ce n'est pas très compliqué, il suffit pour vous du coup d'orienter vos clients vers cet organisme pour qu'ils suivent en candidat libre et dernière chose à retenir c'est que de toute façon il existe plein d'autres aides sur lesquelles vous allez pouvoir vous rabattre et donc ne vous inquiétez pas il y a plein d'autres façons de faire financer vos formations. Le CPF ne va pas tenir et en plus vous avez la possibilité de faire passer le diplôme par d'autres organismes de formation qui le feront pour vous. Voilà c'était le point sur le CPF et que je tiens vraiment à clarifier cette chose à ce niveau là pour que vous ne vous sentiez pas perdu et que vous n'ayez pas l'impression que cela ne sert à rien d'avoir son numéro de déclaration d'activité. Je vous dis à tout de suite dans une prochaine vidéo.

"https://youtu.be/yxz59qWiwzQ%20" https://youtu.be/yxz59qWiwzQ

Module 5 chapitre 7

Quel est l'avenir aujourd'hui du formateur ?

J'aimerai faire le point dans cette vidéo sur quel est l'avenir que vous allez pouvoir vous créer. Sachez qu'aujourd'hui les formations se développent énormément c'est-à-dire qu'il y a énormément besoin de formation, d'emploi. La politique du gouvernement vous emmène tout simplement à devoir créer de plus en plus de formations puisque les demandeurs d’emploi vont être de plus en plus demandeurs de formation et que les gens vont avoir envie de mobilité professionnelle pour pouvoir justement tester de nouveaux emplois, tester de nouvelles façons de gagner de l'argent et c'est ce qui va vous permettre de vendre de nouvelles formations et de nouveaux produits, donc il est très important aujourd'hui de ne pas vous limiter sur une formation et simplement de vous dire qu'aujourd'hui il y a plein de personnes pour acheter vos formations même si c'est des formations de niche.

J'aimerai juste vous parler de deux choses dans cette vidéo, déjà premièrement le socle de compétence, le socle des compétences ce sont des formations qui ont été considérées comme étant indispensables que les entreprises et les salariés doivent obligatoirement passer. Vous trouverez dans cette vidéo est sous cette vidéo un document qui est récapitulatif de toutes les formations liées au centre de compétence. Ils ne sont pas nombreux, il n'y en a pas beaucoup, excusez-moi, mais sachez que ce sont des formations qui sont openbar, c'est-à-dire que si vous vendez des formations mathématiques, informatique, d'anglais ou d'autres formations basiques comme ça qui permettent aux gens simplement de se sentir à l'aise dans un poste ou de permettre justement d’atteindre un autre poste, ce sont des formations qui sont tout le temps financées. Vous ce que vous avez à faire c'est de délivrer cette formation et de trouver un organisme qui va juste faire passer le diplôme à la fin c'est-à-dire aujourd'hui si vous êtes formateur dans ce domaine ou dans un autre domaine listé dans le document que vous trouverez en bas, vous aurez la possibilité du coup de faire financer vos formations pour vos clients et les vendre de manière illimitée puisque ce sont des formations illimitées en termes de financement, en termes de nombre d'heures, en termes pour les clients de pouvoir passer l'examen. Donc voilà sachez qu'il y a un avenir à ce niveau-là.

Autre chose il y a beaucoup de formations obligatoires pour les entreprises qui donc il va suffire pour vous en tant que formateur si vous ne savez pas quoi vendre donc de regarder justement dans le secteur d'activités dans lequel vous voulez travailler ou les types de formation que vous voulez faire s'il y a dans ces formations des aspects obligatoires pour les entreprises, par exemple il est obligatoire pour les entreprises d'avoir ce qu'on appelle un document unique, c'est un document qui liste toutes les possibilités qu'un salarié va pouvoir avoir pour se faire mal au travail et bien sachez qu'il est possible pour vous de donner une formation pour les entreprises pour créer ce document unique, savoir comment analyser leur poste et créer ce document et ces formations sont possibles à vendre et sont financées et sachez que les entreprises ont obligation d'avoir ce document. Donc si je vous donne la proportion d'entreprises qui ont ce document, il y a 80 % des entreprises qui ne l'ont pas donc uniquement 20 % des entreprises qui ont ce document unique. C'est un marché énorme. Il y a un marché énorme pour ce genre de formation obligatoire.

Maintenant au moment où je vous parle vous avez peut-être votre idée de formations. Sachez donc qu'il y a des personnes qui ont besoin d’acheter ces formations. Moi, ce que je vous conseille quel est votre avenir c'est de pouvoir justement avoir des formations qui vont permettre aux salariés de monter en compétences à travers ce sujet que vous allez aborder, de créer une activité ou de pouvoir atteindre un nouveau poste. Les gens ne sont jamais assez préparés à atteindre un nouveau poste, à avoir une nouvelle compétence, pour pouvoir se développer et sachez que votre formation va être ce point-là déclencheur qui va permettre de palier ici palier la. Je veux créer une activité, la formation se déclenche là et les gens, si vous avez une idée d'activité, si vous faites cette activité sachez qu'il y a des gens qui sont prêts à faire comme vous et qui aimeraient avoir vos compétences. Donc il faut préparer les gens, et préparer les gens à devenir professionnel, ne ciblez pas que les particuliers dans votre vente de formation puisque les particuliers s'ils achètent vos formations c'est justement pour acquérir une compétence et cette compétence peut l'aider à devenir pro mais pas tout de suite peut-être après justement et c'est ce va leur permettre d'obtenir des aides.

Autre chose il y a un besoin permanent d'évolution du salarié. Vraiment dites vous que le formateur est là pour toujours faire évoluer un salarié donc vos formations doivent avoir plusieurs niveaux. Une formation qui va vous permettre d'obtenir une caractéristique globale, un objectif bien précis créez votre formation par exemple, et une formation qui va leur permettre d'aller plus haut à chaque fois parce que c'est comme ça que vous allez pouvoir vendre au même client les mêmes produits mais avec une spécificité en plus à chaque fois. Je vous donne un exemple, cette formation vous permet de créer votre centre de formation, la suite étape logique après avoir créé votre formation c'est d'apprendre à utiliser tous les documents administratifs. Est-ce que je que faire une formation spécialisée spécifique pour la gestion d'un centre de formation, et bien oui ensuite une fois que vous savez gérer votre centre de formation vous risquez peut-être d’avoir un contrôle de formation donc là même si j'en parle dans cette vidéo, je vais aborder très précisément dans une autre vidéo, comment se passe le contrôle de formation parce que aujourd'hui ma formation n'est pas là pour vous dire comment subir un contrôle de formation précisément même si vous trouvez dans cette formation un module qui va vous dire comment s'améliorer mais la logique voudrait que je fasse un module vraiment très précis là-dessus pour atteindre des points de détail que vous ne trouverez peut-être jamais vous parce que vous ne serez peut-être jamais contrôlé et que des gens qui sont contrôlés et qui ont reçu le courrier et qui auront le contrôleur qui arrivera dès demain vont avoir besoin et donc c'est là l'avenir c'est-à-dire créer une formation socle de base et une formation supérieure sur un point bien précis de la formation de socle et une formation encore plus précise sur un autre point précis et voilà vous montez, vous grimpez en compétences dans vos formations et vous permettez aux gens qui sont à la base de monter petit à petit.

 N'oubliez pas qu'il faut une notion de qualité et que c'est à travers la qualité que vous allez avoir dans vos formations que justement vous allez pouvoir en vendre plus surtout que les organismes financeurs vont vous financer plus et vous mettront encore plus en avant. Mettez en avant vos compétences et aussi continuez à vous former vous-même dans votre domaine et continuer à acquérir de nouvelles compétences parce que vous pouvez montrer vous avez eu des certifications, tels diplômes ou vous avez été formé à tel sujet et c'est grâce à ça que vous allez pouvoir grimper en qualité, en qualification et que les organismes vont pouvoir vous financer.

L'avenir pour les formateurs est illimité, même si les grands centres de formation essaient de vous écraser, sachez que de toute façon il y a trop de demandes, trop de fonds et que de toute façon on aura toujours besoin de vous. Voilà les choses sont bien claires, on va pouvoir attaquer la prochaine vidéo, je vous retrouve tout de suite.

Module 5 chapitre 8 QUEL AVENIR AVEC LES OPCA

Dans cette vidéo je vais faire le point sur l'avenir, j'ai fait le point dans une précédente vidéo sur l'avenir du formateur, sur l'avenir des fonds de financement maintenant je vais vous faire le point sur justement l'avenir des collecteurs, les organismes qui collectent les fonds et qui les redistribuent... Sachez que cet avenir pour ces personnes là, les OPCA se restreint petit à petit parce que l'État est en train de diminuer le nombre d'organismes qui collectent et qui redistribuent. Je pense le but pour eux et de n'avoir à la fin plus que 4 ou 5 en sachant qu'aujourd'hui ils sont 26, 27 ou 28 donc au moment où je vous en parle c'est pourquoi je suis très relatif sur le nombre de personnes puisque de toute façon il va diminuer au fur et à mesure que la formation et le monde de la formation évolue. Alors sachez aujourd'hui que les organismes vont vous demander d'être plus qualifiants, plus certifiants, plus formés, plus adaptés et encore ayant toujours des formations de meilleure qualité. Ils sont là pour vous amener à aller vers la qualité, emmener vos clients à choisir des gens encore plus qualitatifs donc c'est pour ça que vous devez vraiment travailler vos formations, travailler vos compétences et certifiez-vous, qualifiez-vous, suivez des formations pour être formateur parce que c'est votre avenir, c'est l'avenir dans lequel on va aller mais ne vous inquiétez pas si vous ne le faites pas ce n'est pas ça qui va vous fermer les portes, qui va fermer les portes à certains financements. Il restera toujours des financements, toujours à disposition, et on a de nombreux.

Sur les OPCA, je vous ai dit qu'ils étaient là pour contrôler la qualité maintenant sachez qu'ils sont là pour vous accompagner dans la vie mais aussi accompagner vos clients c'est-à-dire le nouveau rôle aujourd'hui, au-delà de la collecte et de la redistribution, de pouvoir dire à leurs clients qu'ils sont vos clients, comment utiliser ces fonds, où les dépenser avec qui les dépenser c'est-à-dire qu'ils vont être prescripteurs de formation et d'organisme de formation. C'est pour ça que votre rôle à vous est d'être au niveau pour vous faire prescrire. Je vous rassure ce n'est pas un niveau inatteignable et c'est très simple c'est-à-dire vendre des formations de qualité et vendre des sujets qui se vendent. Ils vont travailler et mettre en avant des sujets qui se vendent le plus et qui apporteront de vraies qualifications aux clients. Aujourd'hui si vous vendez une formation sur la cueillette des champignons et vous dites ‘mince ça ne va pas entrer’. Non, ne travaillez pas sur la cueillette des champignons mais travaillez éventuellement sur la création d'un métier d'artisan, de la vente de produits naturels, où travaillez cette formation sur la mise en place d'une activité agricole et bien spécifier dans vos cours que vous expliquerez la cueillette des champignons et voyez un peu plus large dans votre formation et travaillez justement sur les aspects économiques, administratifs, sur la gestion de l'activité, ce qui va permettre aux OPCA de mieux vous mettre en avant et de toucher les OPCA qui sont prescripteurs dans les domaines d'activités ou pour les clients que vous voulez toucher. N'oubliez pas ils vont devenir des prescripteurs de formation, ils vont être moins nombreux et donc tout votre intérêt c'est de montrer vos qualités, vos compétences, vos formations qui sont là avec un certain niveau, les sujets qui sont intéressants pour les gens. Il vous faut rentrer dans leur catalogue et une fois que vous êtes inscrit dans leur catalogue, vous allez pouvoir justement vendre encore plus de formations et avoir des appels parce que vos formations sont automatiquement financées et en plus de ça vos formations sont prescrites. Sachez que ce que je vous fais dans ce module c'est vraiment vous donner un tour d'horizon pour avoir une vision très large et nous verrons ensuite comment vous faites pour entrer dans ces catalogues et je le ferai dans un prochain module.

Et voilà ici c'est l'esprit de la formation et c’est là dans quel monde vous allez atterrir. Vous allez pouvoir toucher beaucoup d'acteurs, toucher beaucoup de fonds et donc votre but aujourd'hui est de faire entrer vos formations pour avoir plus de financement et pour avoir plus de financement voilà où on va aller. Bien sûr, vous pouvez vous contenter de financement minimum et ce financement minimum sachez qu’on en vit très bien et je pourrais vous donner l'exemple d'un client qui dans sa première année a fait 200000€ de chiffre d'affaires tout seul mais l'exemple le plus parlant c'est un jeune qui est venu me voir en direct qui dès son premier mois a fait plus de 50 ventes de formation avec un seul type de financemet, un seul qui a permis de vendre des formations de 1000€ à 50 personnes. Vous calculez très rapidement le chiffred'affaires et il l'a fait en touchant qu'un financement et de toute façon, sans se qualifier et sans qu'inquiéter des contrôles qualités puisque de toute façon il avait une formation vidéo qu'il avait enregistrée et qu'il a vendu à tout son entourage en physique, en présentiel, au fait il a rencontré les gens en face à face, il leur a vendu. Donc voilà le monde de formation est immense, sur plusieurs acteurs et pour pouvoir toucher plus de fonds, je vous ai donné des pistes de réflexion de travail. Je vous dis à tout de suite dans une prochaine vidéo et nous allons pouvoir aussi travailler sur votre plan d'action à l'issue de ce chapitre.