

Table des matières

□ E7 - Veille du marché de la formation : Analyser, anticiper, orienter	3
□ Situation problème : L'information éparse et obsolète	3
<i>Selon la pratique professionnelle de veille stratégique</i>	3
□ <i>Concepts clés de la veille marché</i>	5
□ Liens avec d'autres cadres théoriques	6

□ E7 - Veille du marché de la formation : Analyser, anticiper, orienter

« Pour conseiller, il faut connaître le marché – ses acteurs, ses offres, ses trous, ses tendances. » ([Eugénie Decré], 2024)

□ Informations rapides

- Page parente : [Carnet E7 — Renseigner une personne](#)
- Page compétence : [Compétence E Accompagner](#)
- Module concerné : [Module MDA — Accompagnement](#)



E7 - Renseigner une personne : Maîtriser la veille du marché de la formation

□ Objectif de la veille marché

Développer une pratique systématique et proactive de veille sur le marché de la formation continue, permettant d'identifier les offres existantes, les besoins non satisfaits, les tendances émergentes et les opportunités, afin d'orienter les apprenants avec pertinence et de positionner son offre de formation de manière stratégique.



□ Situation problème : L'information éparse et obsolète

En tant que professionnel de l'accompagnement, je dois conseiller des apprenants sur des parcours de formation pertinents, mais les informations disponibles sont dispersées entre multiples plateformes (odasanté.ch, formationcontinue.ch), souvent incomplètes ou obsolètes. Sans une veille structurée, je risque de proposer des formations qui ne correspondent plus aux besoins du marché, de méconnaître des alternatives meilleures pour mes apprenants, ou de passer à côté d'opportunités de développement pour mon propre positionnement professionnel.

Selon la pratique professionnelle de veille stratégique

□ Les 4 Axes de veille

Selon ([Eugénie Decré], 2024) une veille efficace sur le marché de la formation repose sur quatre axes complémentaires qui permettent une vision à 360° des dynamiques en jeu.

Les quatre axes stratégiques :

- **Veille concurrentielle** : Identifier les prestataires similaires, leurs offres, leurs prix, leurs publics cibles.
- **Veille de marché** : Repérer les **trous** et **offres manquantes** (géographiques, thématiques, tarifaires).
- **Veille des besoins** : Analyser l'évolution des besoins en formation dans son domaine d'expertise.
- **Veille d'orientation** : Cartographier les parcours de formation adaptés aux différents profils d'apprenants.

□ *Exemple : Patrick propose une formation sur le développement du marché de la formation à Genève — une initiative à étudier pour enrichir son propre positionnement.*

□ Le pilotage de la veille

Une veille efficace ne s'improvise pas : elle nécessite un **pilotage méthodique** avec des objectifs clairs, des sources identifiées, une périodicité définie et des livrables concrets. Le pilotage inclut la sélection des outils adaptés (bases de données, alertes, réseaux professionnels) et l'organisation des informations collectées pour une consultation rapide et efficace.

□ L'écosystème informationnel

Le marché de la formation suisse forme un écosystème complexe où interagissent :

- **Les prestataires** : Institutions publiques, privées, associatives.
- **Les financeurs** : SEFRI, cantons, entreprises, individus.
- **Les régulateurs** : Lois fédérales (LFPr), accréditations (LEHE).
- **Les bénéficiaires** : Apprenants, entreprises, secteur public.

Comprendre cet écosystème permet d'anticiper les évolutions et de conseiller en connaissance de cause.

□ Le cycle de la veille

La veille est un processus cyclique et continu :

1. ****Définition des besoins**** : Quelles informations cherchons-nous ? Pour quel public ?
2. ****Collecte systématique**** : Utilisation des outils adaptés.
3. ****Analyse et tri**** : Identification des informations pertinentes, fiables, actionnables.
4. ****Diffusion et partage**** : Mise à disposition pour l'orientation.
5. ****Évaluation et ajustement**** : Amélioration continue de la méthode.

□ Les savoirs visés

La veille professionnelle vise à développer trois types de savoirs :

- **Savoirs informationnels** : Où trouver l'information pertinente, comment la valider.
- **Savoirs analytiques** : Comment interpréter les données du marché, identifier les tendances.
- **Savoirs stratégiques** : Comment utiliser ces informations pour orienter efficacement et se positionner.

□ Les outils spécialisés

La qualité de la veille dépend des outils utilisés. Certains outils génériques (moteurs de recherche) doivent être complétés par des outils spécialisés du secteur de la formation.

Outils institutionnels incontournables :

- **odasanté.ch** : Base de données des formations en santé — utile pour les domaines connexes.
- **formationcontinue.ch** : Base de données nationale des formations continues.
- **Sites SEFRI et swissuniversities** : Informations légales et accréditations.



“J’ai appris que la veille n’est pas une corvée — c’est un levier. En connaissant le marché, je peux conseiller avec précision, confiance, et sécurité.” ([Eugénie Decré], 2024)

□ Concepts clés de la veille marché

Une veille efficace repose sur trois dimensions complémentaires : informationnelle, analytique et stratégique, qui transforment des données brutes en connaissances actionnables pour l’orientation et le développement professionnel.

Dimension	Composantes	Outils associés
-----	-----	-----
Dimension Informationnelle	Sources de données, critères de fiabilité, méthodes de collecte	odasanté.ch, formationcontinue.ch, SEFRI
Dimension Analytique	Analyse concurrentielle, identification des tendances, détection des besoins	Tableaux comparatifs, grilles d’analyse
Dimension Stratégique	Positionnement, opportunités de développement, orientation ciblée	Cartographie des parcours, SWOT du marché

□ Les 4 postures du veilleur

Pour mener une veille efficace, le professionnel doit maîtriser quatre postures complémentaires :

- **Le détective** : Chercher l’information pertinente, parfois cachée ou dispersée.
- **L’analyste** : Critiquer, croiser et interpréter les informations collectées.
- **Le stratège** : Déduire des implications pour l’orientation et le positionnement.
- **Le communicateur** : Rendre l’information accessible et utile pour les apprenants.

Posture centrale en E7 : La capacité à **traduire** des données de marché en conseils personnalisés.

⚙ L’ajustement informationnel

L’ajustement informationnel = La capacité à adapter sa collecte et son analyse aux besoins spécifiques de chaque situation d’orientation, en variant la profondeur, l’étendue et la fréquence de la veille.

Niveaux d’ajustement :

- **Veille courante** : Surveillance régulière des sources principales pour maintien des

connaissances.

- **Veille ciblée** : Investigation approfondie pour un projet spécifique (ex : réorientation professionnelle).
- **Veille exploratoire** : Recherche large pour identifier de nouvelles opportunités ou tendances.

Outils d'ajustement :

- Pour la **veille courante** : Alertes emails, flux RSS des sites institutionnels.
- Pour la **veille ciblée** : Recherche avancée dans les bases de données, entretiens avec experts.
- Pour la **veille exploratoire** : Participation à salons, surveillance des réseaux professionnels.

□ Le jeu des sources

L'expertise en veille consiste à savoir jongler avec différentes sources d'information, chacune apportant un éclairage spécifique sur le marché de la formation.

Articulation des sources :

- **Sources officielles** (SEFRI, cantons) : Information légale et financière fiable.
- **Sources professionnelles** (odasanté.ch, formationcontinue.ch) : Offres de formation concrètes.
- **Sources terrain** (réseaux, salons, apprenants) : Besoins réels et tendances émergentes.
- **Sources analytiques** (études de marché, statistiques) : Vision macro des évolutions.

Le défi : Croiser ces sources pour obtenir une vision complète et fiable.

□ Liens avec d'autres cadres théoriques

Théorie/Cadre	Lien avec la veille marché	Utilité pour la pratique E7
----	-----	-----
Intelligence économique	La veille marché est une composante de l'intelligence économique appliquée au secteur de la formation.	Fournit des méthodes structurées pour la collecte, l'analyse et la protection de l'information.
Marketing des services	Comprendre le marché pour positionner son offre et identifier les besoins non satisfaits.	Aide à conseiller les apprenants sur des formations qui répondent à une demande réelle du marché.
Théorie de l'information	Distinction entre données, information, connaissance et sagesse dans le processus de veille.	Guide la transformation des données brutes en conseils actionnables pour l'orientation.
Apprentissage tout au long de la vie	La veille permet d'identifier les formations pertinentes pour l'évolution professionnelle continue.	Renforce le rôle du conseiller comme facilitateur d'apprentissage continu.
Approche systémique	Le marché de la formation comme système avec acteurs interdépendants.	Aide à comprendre comment une évolution à un niveau (ex : nouvelle loi) impacte tout l'écosystème.

□ Exercice pratique

□ Analyse concurrentielle complète

Cas : Vous devez conseiller une personne souhaitant se former à la pédagogie digitale pour adultes.

Avant de l'orienter, vous devez réaliser une analyse complète du marché de ces formations en Suisse romande.

Étapes de l'exercice :

1. ****Définition du périmètre**** : Délimitez géographiquement (Suisse romande) et thématiquement (pédagogie digitale pour adultes).
2. ****Collecte d'information**** : Utilisez systématiquement :
 - [[<https://www.formationcontinue.ch>|formationcontinue.ch]] pour les offres de formation
 - [[<https://www.odasante.ch>|odasante.ch]] pour les formations en santé (si pertinente)
 - Sites des principales institutions (universités, HES, écoles privées)
 - Réseaux sociaux professionnels (LinkedIn groupes spécialisés)
3. ****Analyse comparative**** : Remplissez un tableau comparatif avec :
 - Prestataires identifiés
 - Formations proposées (intitulés, niveaux)
 - Durées et modalités (présentiel, hybride, distanciel)
 - Coûts et financements possibles
 - Publics cibles
 - Points forts et faiblesses
4. ****Identification des opportunités**** : Repérez :
 - Les "trous" dans l'offre (géographiques, thématiques, tarifaires)
 - Les tendances émergentes (nouvelles modalités, thématiques porteuses)
 - Les formations les plus adaptées à différents profils
5. ****Synthèse opérationnelle**** : Produisez une fiche de veille stratégique.

Rendu attendu : Un dossier de veille (3-5 pages) comprenant : tableau comparatif, analyse SWOT du marché, identification de 3-4 parcours de formation recommandés selon différents profils, et recommandations pour votre propre développement professionnel dans ce domaine.

□ Applications dans la pratique quotidienne

Pour intégrer la veille marché dans ma pratique E7, je me demande systématiquement :

Avant d'entreprendre une veille :

- **Quel est l'objectif précis** de cette veille ? (Orientation ponctuelle, évolution de mon offre, connaissance générale du marché)
- **Quelles sont les sources les plus pertinentes** pour cet objectif ?
- **Quel niveau de profondeur** est nécessaire ? (Veille rapide vs analyse approfondie)

Pendant la collecte :

- **Comment vérifier la fiabilité** de cette source ?
- **Cette information est-elle actualisée** ? Quelle est sa date de validité ?
- **Qui d'autre propose des formations similaires** ? Ai-je une vision complète du marché ?

Après la collecte :

- **Comment organiser ces informations** pour les retrouver facilement ?
- **Comment partager ces connaissances** avec mes collègues ou mes apprenants ?
- **Quand dois-je actualiser** cette veille ?

Comment appliquer la veille marché en pratique concrète ?

Dans la préparation :

- Constituer une **“boîte à outils du veilleur”** avec :
 1. Liste des sources incontournables (odasante.ch, formationcontinue.ch)
 2. Modèles de tableaux d'analyse ([analyse concurrentielle](#), [inventaire des offres](#))
 3. Calendrier de veille (périodicité des consultations des différentes sources)
- Définir des **objectifs de veille SMART** pour chaque trimestre
- Identifier des **indicateurs de performance** pour évaluer l'efficacité de sa veille

Dans l'action (conseil à un apprenant) :

- Adopter une **démarche systématique** :

1. Écouter et analyser le besoin de l'apprenant

2. Identifier les mots-clés pertinents pour la recherche
 3. Consulter les sources adaptées au besoin
 4. Présenter les options de manière comparative
 5. Guider dans le choix en fonction du profil et des objectifs
- * **Documenter ses recherches** pour pouvoir les réutiliser
- * **Citer ses sources** pour renforcer la crédibilité des informations

Dans l'analyse (amélioration continue) :

- Tenir un **journal de veille** avec :
 1. Les recherches effectuées et leurs résultats
 2. Les difficultés rencontrées (information manquante, source peu fiable)
 3. Les découvertes intéressantes (nouvelle offre, tendance émergente)
- Évaluer régulièrement **l'utilité concrète** des informations collectées
 1. Combien d'apprenants ont été orientés grâce à cette veille ?
 2. Ces orientations ont-elles été pertinentes (retours des apprenants) ?
 3. Ma connaissance du marché s'est-elle améliorée ?
- **Partager ses pratiques** avec d'autres professionnels
- **Actualiser ses outils** en fonction des nouvelles technologies et sources disponibles

▢ Mes insights personnels

*Espace pour vos notes, réflexions, exemples concrets liés à votre pratique de la veille marché. **

*Exemple : “J’ai créé un tableau Excel avec onglets par domaine de formation. Chaque mois, je consulte formationcontinue.ch et odasante.ch pour mettre à jour. Ça me fait gagner un temps fou quand un apprenant me consulte !”

*Exemple : “La difficulté n’est pas de trouver l’information, mais de trier ce qui est pertinent. J’ai établi 5 critères : actualité, fiabilité de la source, adéquation avec mes publics, coût raisonnable, reconnaissance du diplôme.”

*Exemple : “Je participe maintenant à 2 salons de la formation par an. Les contacts directs avec les prestataires me donnent des informations qu’on ne trouve pas sur les sites officiels.”

*Exemple : “J’ai réalisé que beaucoup d’apprenants cherchent des formations ‘hybrides’ (en ligne avec quelques sessions présentiels). C’est devenu un critère de recherche systématique dans ma veille.”

□ Bibliographie et références

Auteur / Source	Titre / Description	Concept clé	Lien / Référence
SEFRI (2023)	*Loi fédérale sur la formation professionnelle*	Cadre légal et financier des formations	Voir la fiche
ODA Santé (2023)	*Base de données des formations en santé*	Outil de veille sectoriel	□ Télécharger
Formationcontinue.ch (2023)	*Base nationale des formations continues*	Outil de veille généraliste	□ Télécharger

□ Outils pratiques pour la veille

Outils de collecte :

Outil	Description	Usage recommandé	Lien
odasanté.ch	Base de données des formations en santé	Veille sectorielle santé et domaines connexes	□ Télécharger
formationcontinue.ch	Base de données nationale des formations continues	Veille générale tous domaines	□ Télécharger
Tableau d'analyse concurrentielle	Modèle pour comparer les prestataires	Analyse stratégique du marché	□ Télécharger
Inventaire des offres de formation	Fiche pour lister et classer les offres	Organisation des informations collectées	□ Télécharger

Outils d'organisation :

- **Calendrier de veille** : Planification des consultations périodiques
- **Base de connaissances** : Stockage et indexation des informations
- **Alertes automatiques** : Mise à jour proactive sur les évolutions

□ Navigation dans le carnet

← Retour à [Page principale E7 — Renseigner une personne](#) → [Compétence E Accompagner](#)

[carnet](#), [E7](#), [veille](#), [marché formation](#), [analyse concurrentielle](#), [odasanté.ch](#), [formationcontinue.ch](#), [outils veille](#), [orientation stratégique](#)

Auteur : Eugénie Decré | Version : 1.0

From:

<https://wiki.eugeniedecre.com/> - **Formation en Conscience**

Permanent link:

https://wiki.eugeniedecre.com/doku.php?id=carnet:e7_renseignement:e7_veille



Last update: **2026/01/27 18:09**