Comment donner envie de se former ?

La motivation ne se décrète pas.
Elle se construit.



Camille Geremia
Responsable de Formation et Développement | Groupe Mutuel

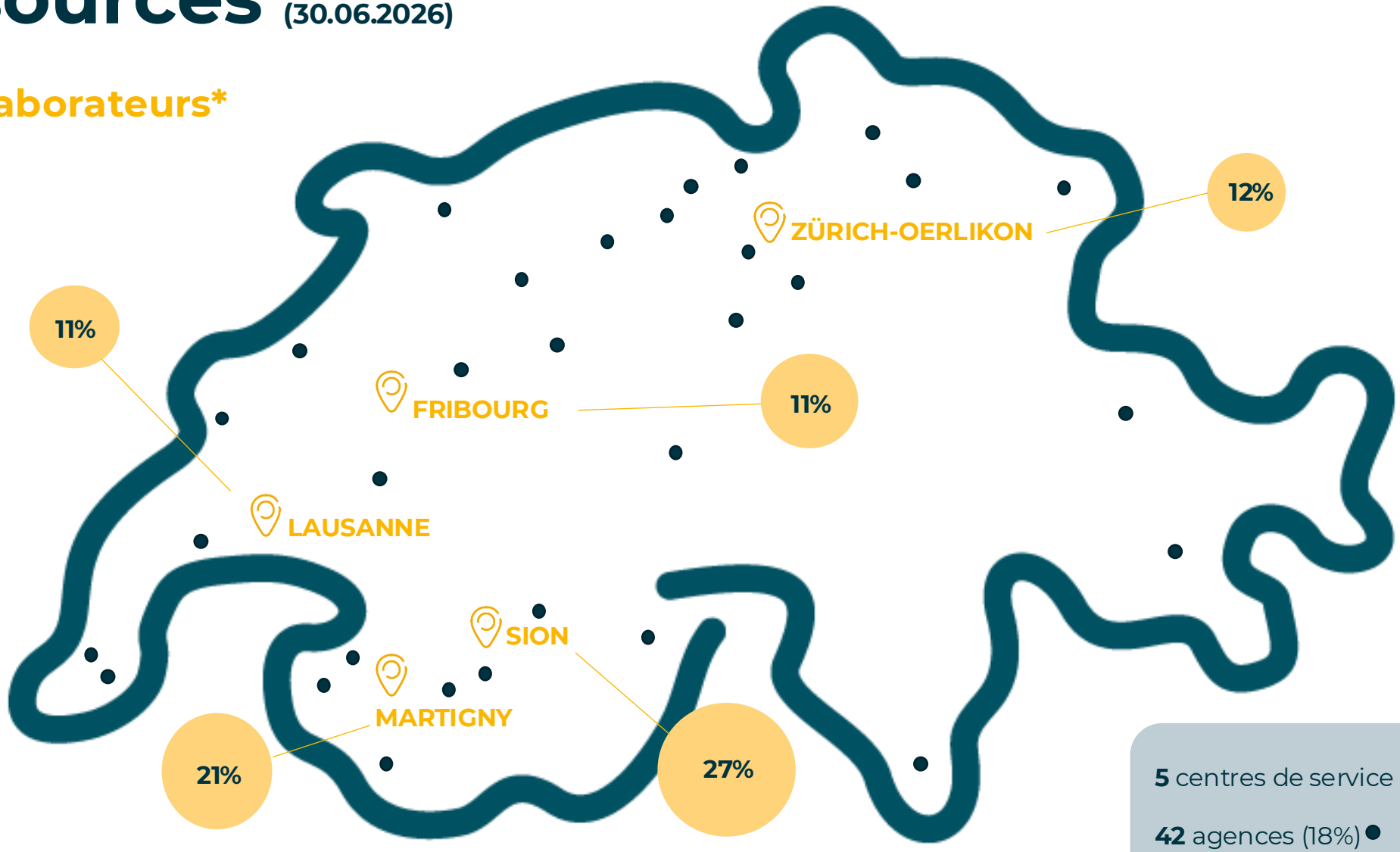
Camille Geremia

Responsable Formation
& Développement



Ressources (30.06.2026)

2781 collaborateurs*



5 centres de service

42 agences (18%)
réparties sur 14 Agences Générales*

* Uniquement contrats de travail fixes. Ne prend pas en compte les apprentis / stagiaires MPE et autres contrats à durée limitée.
* Vaud, Genève, Valais, Fribourg, NE/JU (+ nord VD), Berne, Bâle, Soleure, Zurich, Argovie, Zentral CH, Ost CH, Tessin, Winterthur

Domaine d’activité

Le Groupe Mutuel est le partenaire de référence en santé et prévoyance pour les clients privés et les entreprises

Santé

Santé **individuelle**

- Assurance obligatoire des soins (LAMal)
- Assurances complémentaires (LCA)

Santé **Entreprise**

- Assurance indemnité journalière maladie (IJM)
- Assurance-accidents et complémentaire (LAA/C)

Prévoyance

Prévoyance **individuelle**

- Gamme complète des assurances-vie individuelles

Prévoyance **Entreprise**

- Prévoyance professionnelle (LPP)
  - Fondation collective
  - Fondation de libre passage
- Gestion de caisses de pension

Autres produits individuels

Protection juridique / Responsabilité civile privée / Inventaire du ménage

Pourquoi renonçons-nous à nous former ?

groupemutuel

Un vote à main levée



Je ne vois pas **l'utilité**

Je n'ai pas le **temps**

Je ne trouve pas la **bonne offre**

Mon **environnement** ne m'encourage pas

La motivation est souvent la conséquence d'un écosystème.

4 conditions pour faire émerger la motivation

1 UTILITÉ

2 SIMPLICITÉ

3 MANAGEMENT

4 VISIBILITÉ



= une personne qui **choisit** d'apprendre

Donner une raison d’apprendre

Relier chaque formation à un enjeu concret, personnel ou stratégique.

Une offre alignée sur :

- les **compétences** de demain
- la stratégie de **diversification**
- les réalités des **métiers**
- les **besoins** des personnes

**« On ne s’inscrit pas à une formation.
On s’inscrit à ce qu’elle va nous permettre de faire. »**



Offre de formation continue 2026

Responsables



Stratégie & pilotage

Dynamique d'équipe & bien-être

Communication & influence

Connaissance de soi & posture

Développement & partage managérial

Collaborateurs



Communication

Compétences personnelles

Efficacité professionnelle

Bien-être et santé au travail



Informatique

Langue

Pédagogie





Intelligence artificielle

Prévoyance

Système de santé

Expérience client

Data

Présentiel E-learning Session virtuelle Vidéo

Quel titre vous donne le plus envie ?

Même contenu, deux portes d'entrée.

A

Les fondamentaux de la prévoyance

B

Que devient ma prévoyance si j'achète, divorce ou hérite ?

Votez !

Pour A : 1 doigt

Pour B : 2 doigts

Réduire l’effort avant même d’apprendre

Une offre riche n’est utile que si chacun peut s’y orienter.



Des parcours modularisés



Une bibliothèque de modules



Des catalogues distincts



Une offre lisible et variée

Le manager transforme l’intention en possibilité

Encourager, prioriser, libérer du temps et valoriser le transfert.

« Si tu as le temps… »

La formation devient optionnelle.



« C’est important. Organisons le temps. »

La formation devient légitime.

Le manager n’est pas un canal de communication.
C’est un multiplicateur de **motivation**.

Exemplarité



Créer des liens







Faire du marketing de la formation

Une bonne offre invisible reste une offre inutilisée.

- Webinaires
- Présentations terrain
- Catalogues clairs
- Vidéos de sponsors
- Campagnes
- Relais formation



Informer ≠ donner envie

Le message part du besoin, pas du catalogue.

DEF
3
ABC
2
1
GHI
4
JKL
5
MNO
6
PRS
7
TUV
8
WXY
9
0
PLEASE
WAIT FOR
DIAL TONE

La motivation est le résultat, pas le point de départ

UTILE

Je comprends pourquoi

SOUTENU

J’ai le droit et le temps à disposition

SIMPLE

Je sais quoi choisir parmi l’offre

VISIBLE

Je connais l’opportunité



« Les collaborateurs n’ont pas besoin qu’on les convainque d’apprendre. »

Ils ont besoin qu’on leur montre pourquoi cela vaut la peine et qu’on leur donne réellement la possibilité de le faire.

e Merci Thank You

ou Gracias Teşekk

Köszönöm  Hvala

a Grazie Danke Te

Obrigada Salamat

groupemutuel