

Concurrence dans la formation continue

RÉSULTATS ET DISCUSSION DE L'ÉTUDE
«FOCUS FORMATION CONTINUE»

Alexandre Lecoultre, Aranya Sritharan, Lynette Weber
22 juin 2026

S V E B ■ Schweizerischer Verband für Weiterbildung
F S E A ■ Fédération suisse pour la formation continue
Federazione svizzera per la formazione continua
Swiss Federation for Adult Learning

Déroulé

- Présentation des résultats
- Discussion en plenum selon trois axes
- Fin

Contexte

- Une concurrence intense dans le secteur de la formation continue, qui est majoritairement géré par des organismes privés à but lucratif
- Faible seuil d'entrée / peu de barrières → beaucoup de prestataires
 - Pressions sur l'innovation et sur les prix
- Asymétrie d'informations pour des catégories de clients potentiels
 - Signes de qualité, réputation, innovation centrale
- Comment les prestataires perçoivent la concurrence? Comment a-t-elle changé au cours des dernières années?

Questionnaire pour les prestataires de formation continue

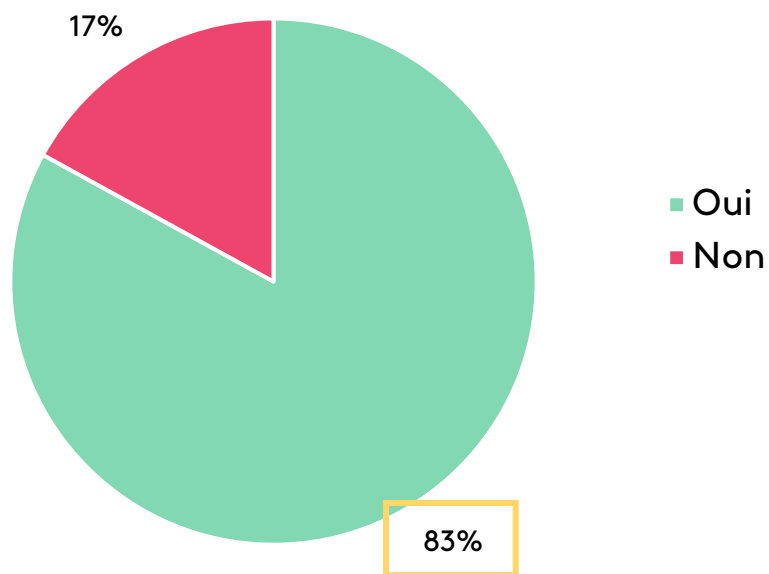
- Enquête annuelle de la FSEA auprès des prestataires de formation continue (~300 réponses en 2025)
 - Principalement privé à but lucratif (44%), actifs en Suisse alémanique (44%), offrant de la formation continue en entreprises (53%), organisations de formation continue (46%), formation et enseignement (39%)
- Environnement actuel de la concurrence et aspects de l'évolution
 - Qui sont les principaux concurrents?
 - Quelles sont les catégories de clients pour lesquelles ils se font concurrence?
 - Quelles stratégies mettent-ils en œuvre pour rester compétitifs?
 - Comment la concurrence a-t-elle évolué et pourquoi ? Comment la clientèle a-t-elle évolué ?

Résultats de l'étude

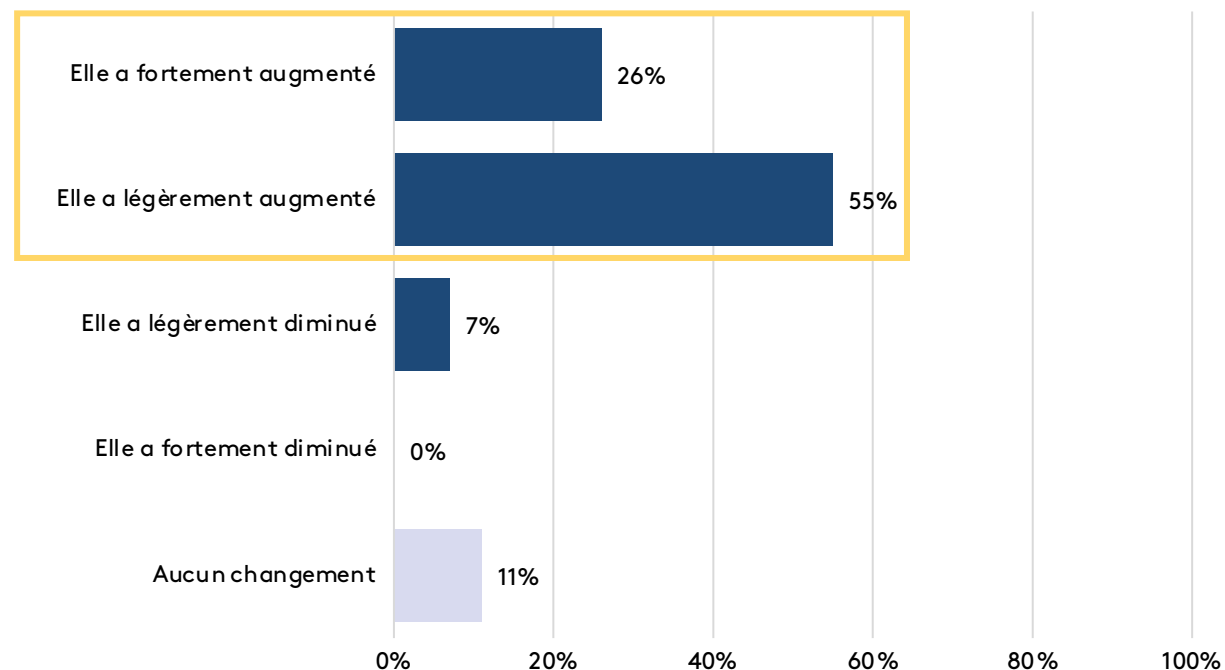
Premier aspect

Une forte concurrence, qui s'est intensifiée au cours des trois dernières années

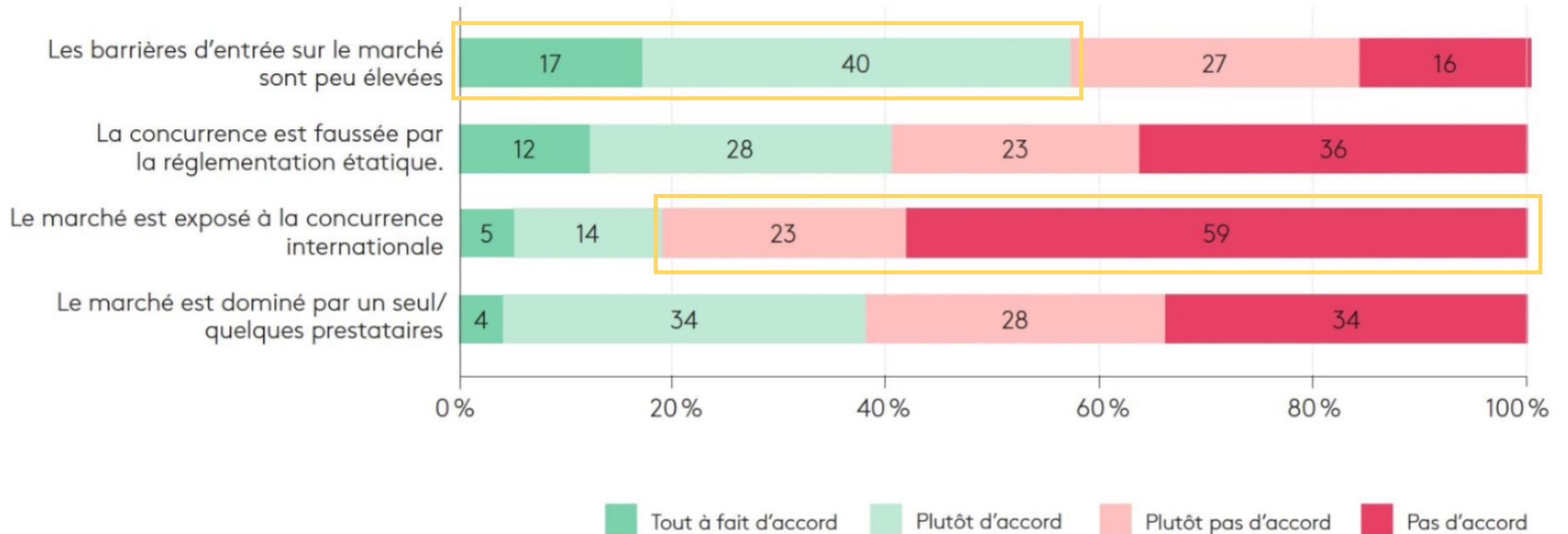
Êtes-vous en concurrence avec d'autres prestataires pour la mise en oeuvre de vos offres de formation continue ?



Comment la concurrence a-t-elle évolué pour votre organisation au cours des 3 dernières années ?

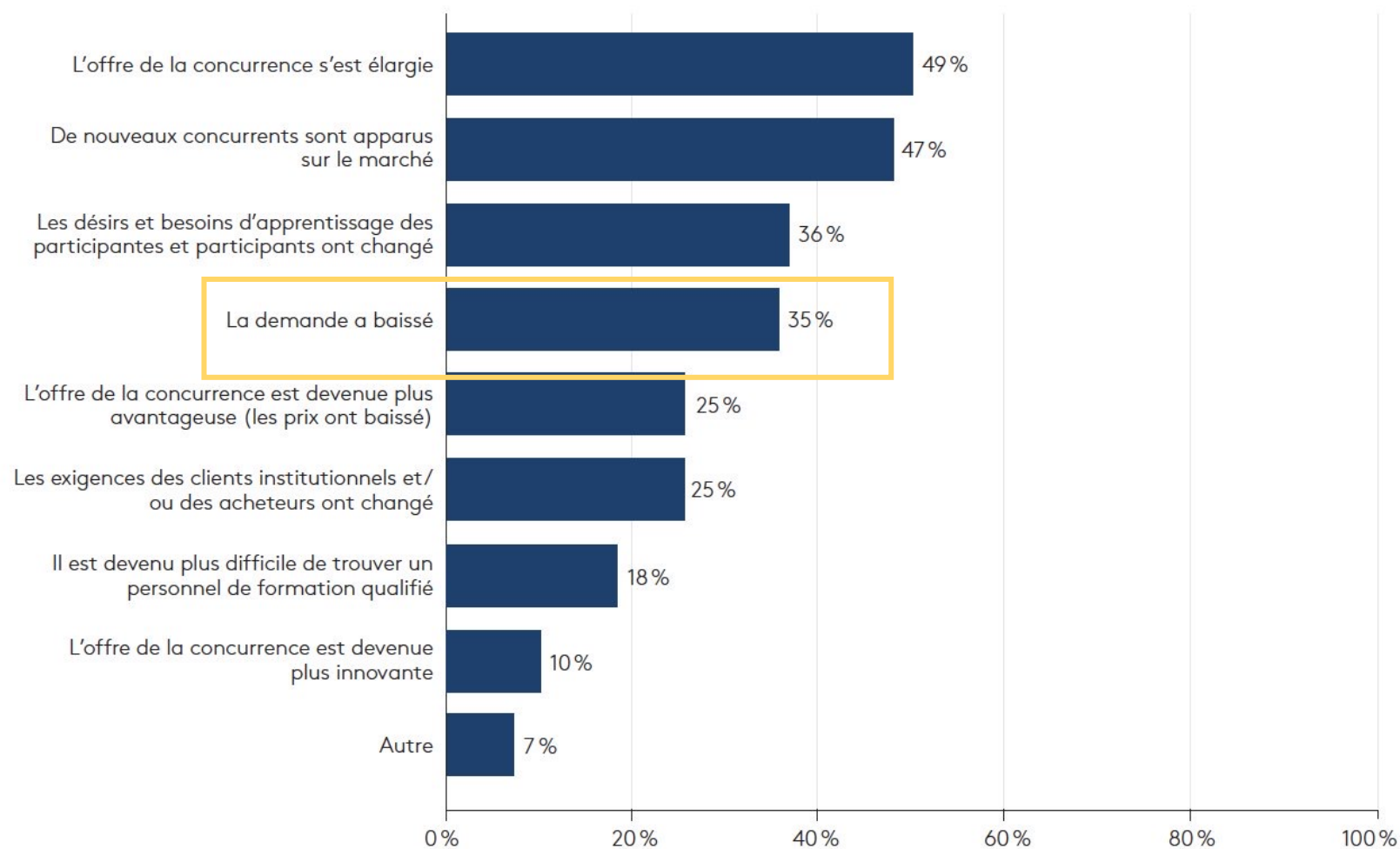


Caractéristiques de l'environnement de la concurrence



N=258.

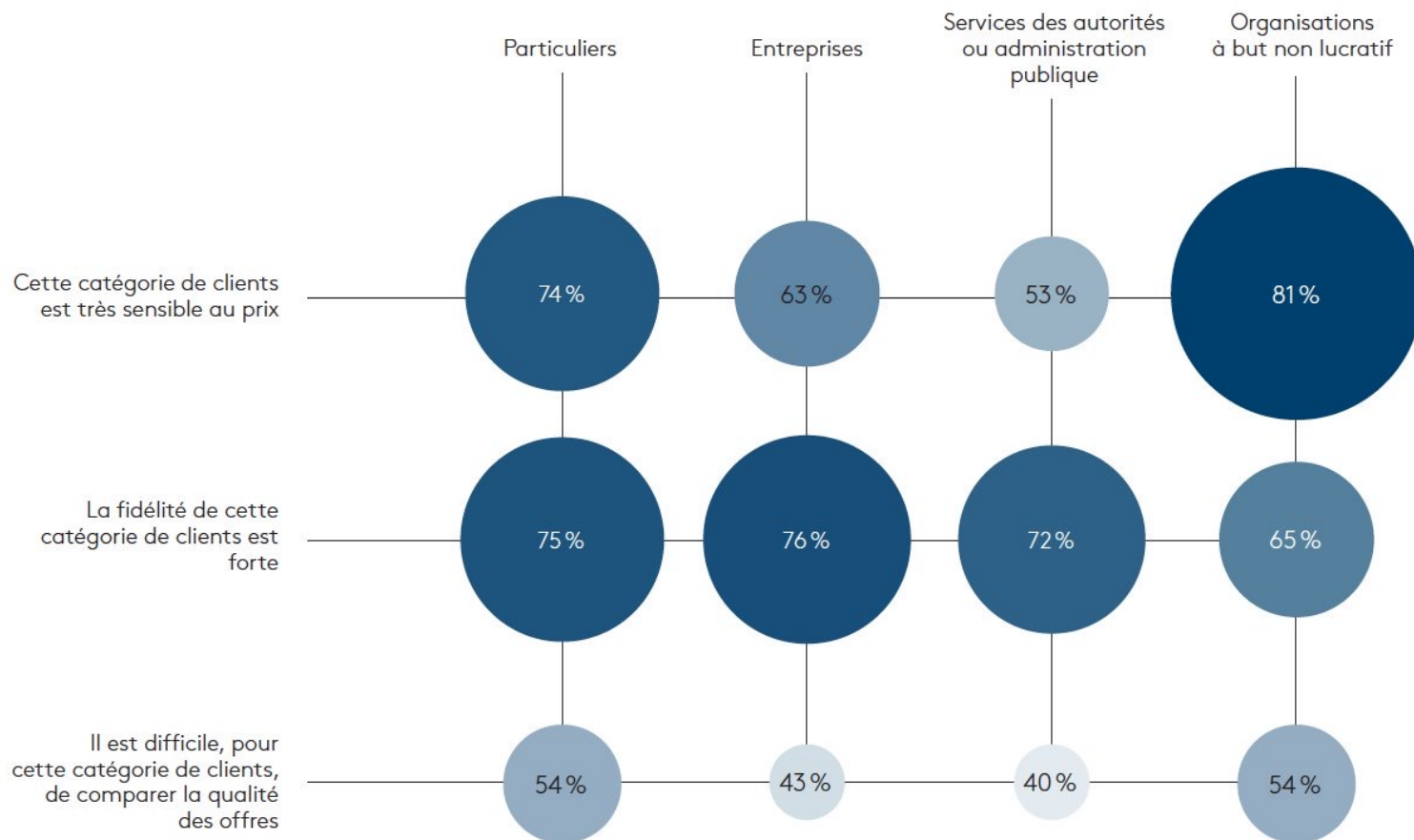
Facteurs qui ont intensifié la concurrence



N=208. Plusieurs choix possibles.

FSEA Fédération suisse pour la formation continue

Caractéristiques des catégories de clients

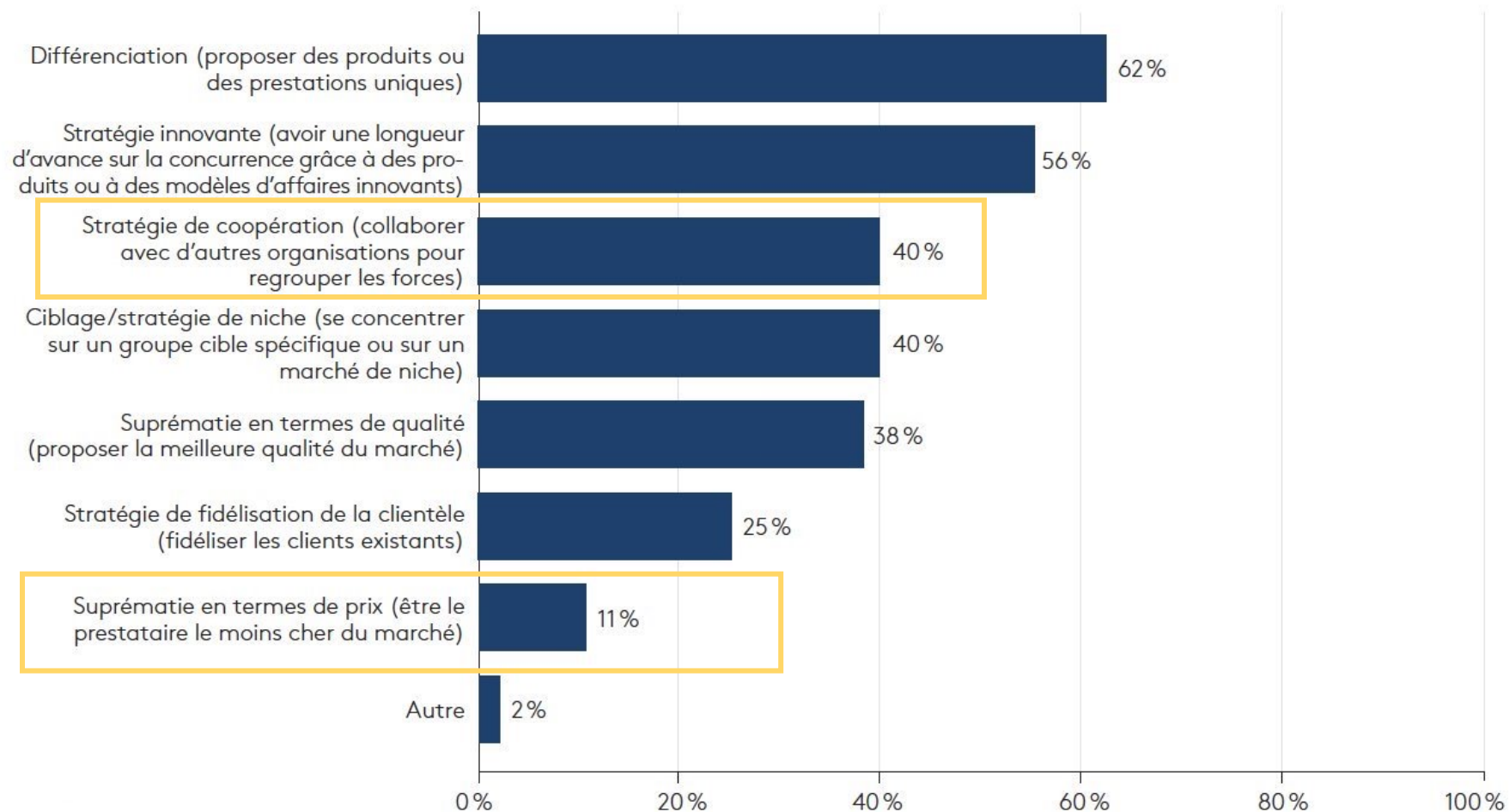


Les prestataires font état d'une clientèle exigeante:

- notamment en ce qui concerne la flexibilité des offres (en termes d'horaires, de lieux et de contenu)
- la demande a parallèlement diminué

N=125. Pourcentage de prestataires qui sont « plutôt d'accord » ou « tout à fait d'accord » avec les affirmations.

Stratégies en matière de compétitivité



N=277. Plusieurs choix possibles, max. trois options.

Questions sur les résultats?

Discussion: trois axes

Axe 1: individualisation et flexibilisation

Axe 2: stratégies

Axe 3: innovation

Merci pour votre participation!

–Publication de l'étude le 25 juin

SVEB Schweizerischer Verband für Weiterbildung
Hardstrasse 235
8005 Zürich

044 319 71 71
info@alice.ch
www.alice.ch

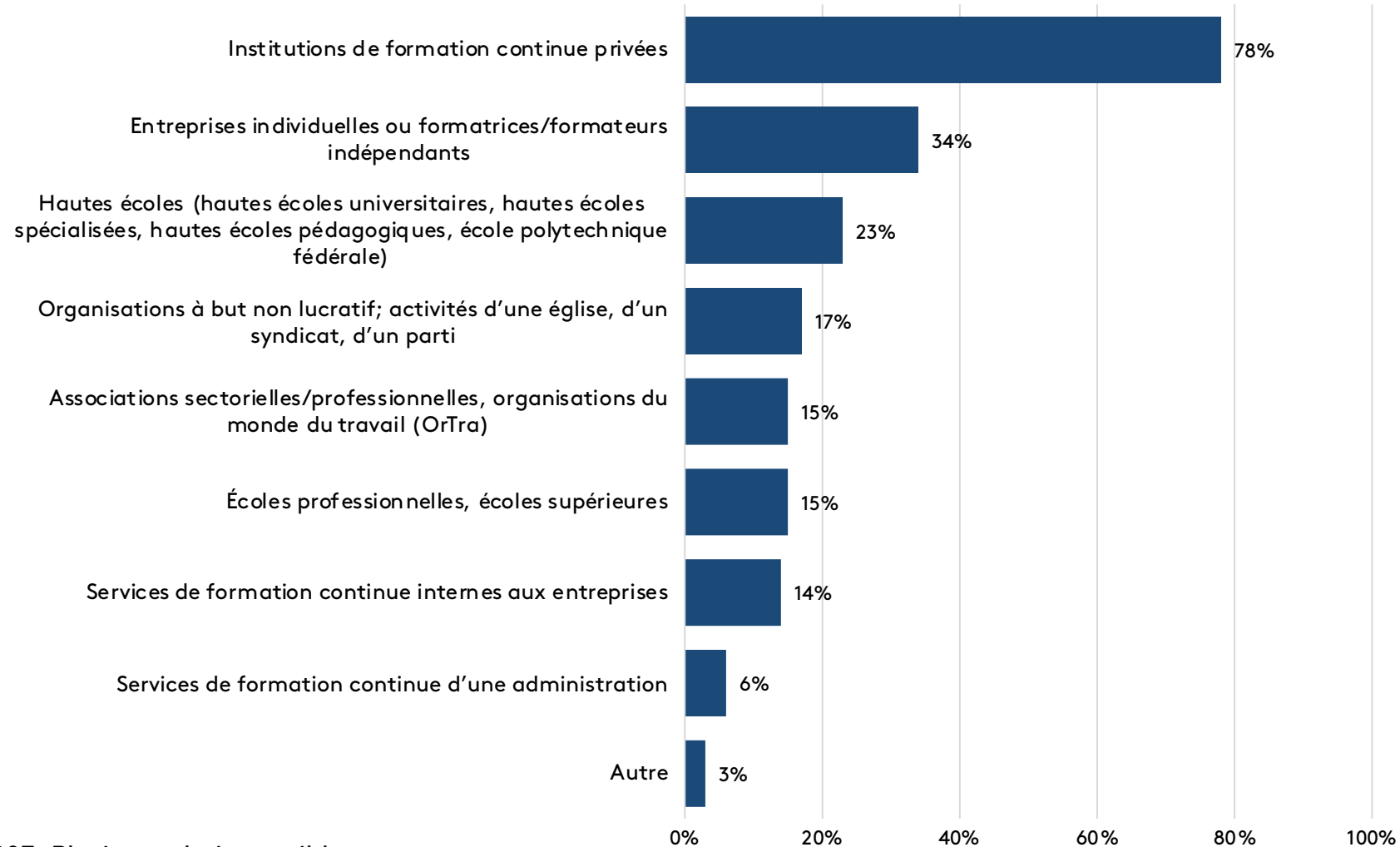
S V E B ■ Schweizerischer Verband für Weiterbildung
F S E A ■ Fédération suisse pour la formation continue
Federazione svizzera per la formazione continua
Swiss Federation for Adult Learning

Ceci pourrait aussi vous intéresser

- [Devenir membre FSEA](#)
- [S'abonner à la newsletter de la FSEA](#)
- [Consulter les événements FSEA](#)
- [Suivre la FSEA sur LinkedIn](#)

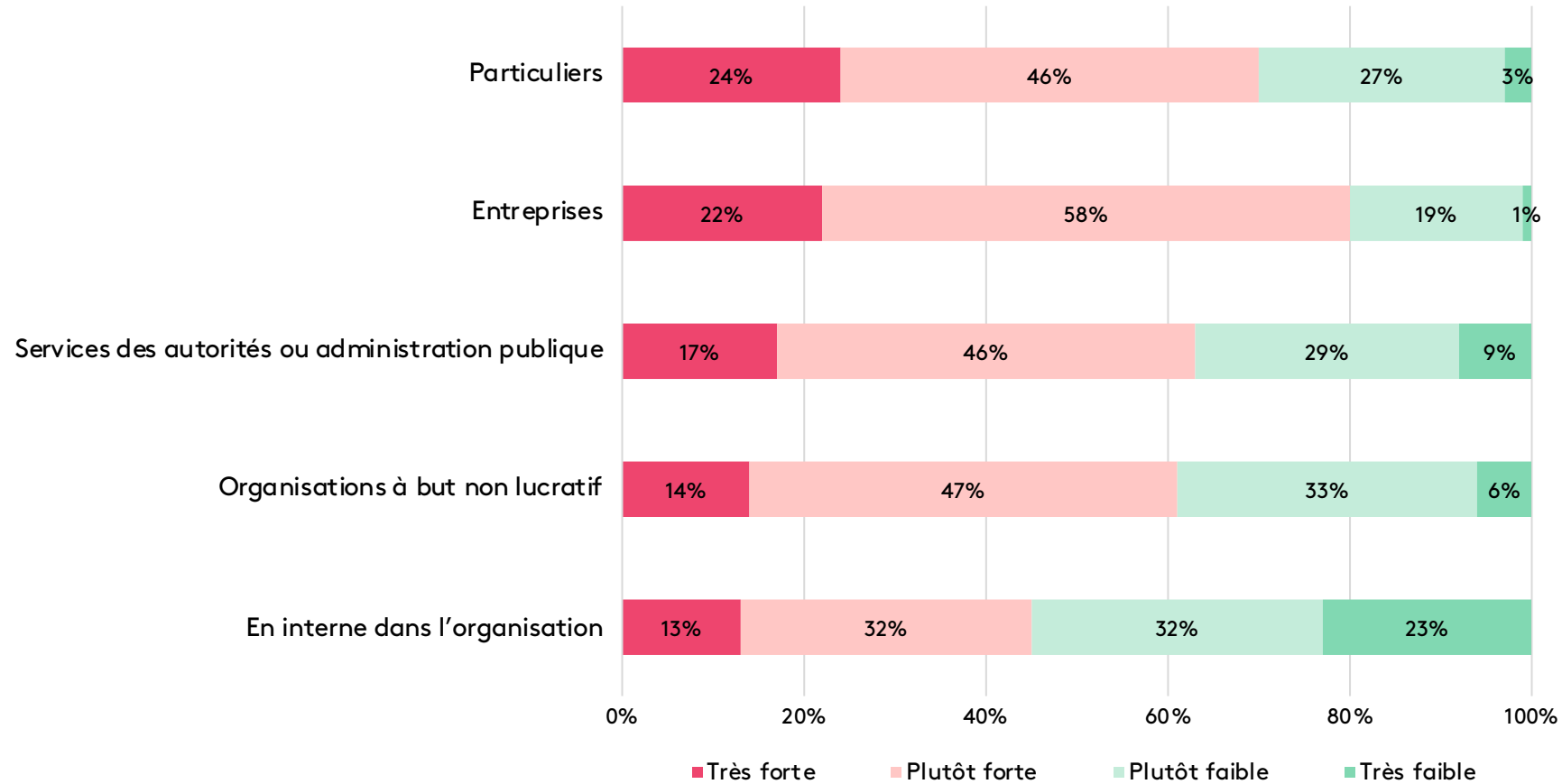
Pièces jointes

Concurrence significative entre les prestataires de formation continue



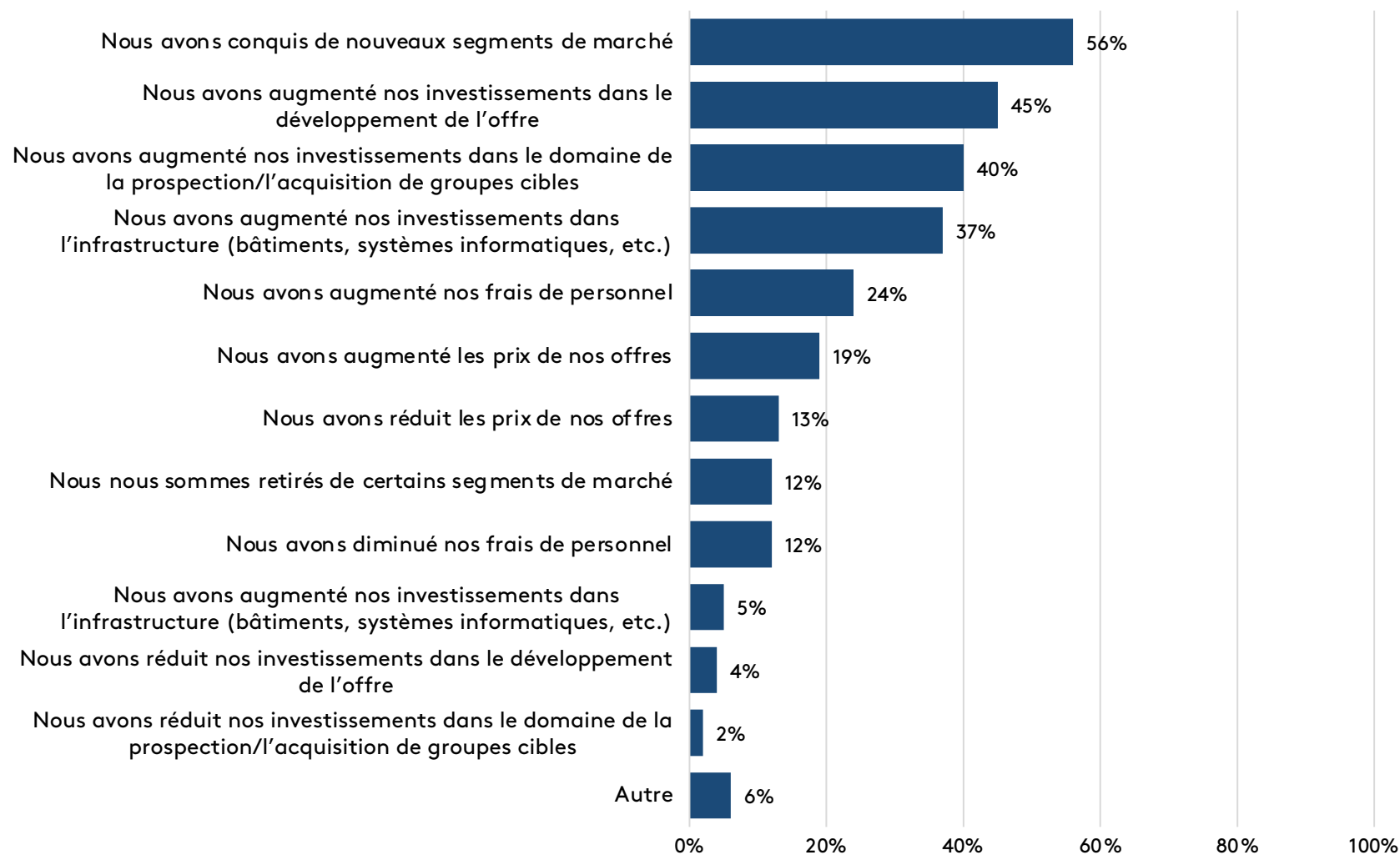
N=287. Plusieurs choix possibles.

Comment estimez-vous l'intensité de la concurrence pour les catégories de clients ci-dessous?



N=258.

Mesures prises



N=268. Plusieurs choix possibles.