

Synergie des formatrices 9 octobre 2025

Les différents modèles possibles de business d'entrepreneur.es formateurs.ices :
partage d'expérience entre pairs

Constats

Suite à la restitution du questionnaire, la synergie des formatrices a initié 6 sujets de travail pour tous les membres de l'OF. 5 sujets de travail décrits ci-après sont assurés par des sous-groupes volontaires.

Même si les 6 sujets travaillés commencent par des actions facilement réalisables, ils ne pourront vraiment s'implanter que dans la durée et la régularité.

La question est donc :

Comment faire en sorte que ces 6 sujets soient animés par le collectif métier des formatrices, avec constance et régularité, pour qu'ils s'implantent et évoluent durablement ?

- Faut-il renforcer les missions et le travail de la Commission qualité ?
- Faut-il créer une fonction d'animation des sujets de synergie métier ? Fonction tournante pour partager l'implication ?

Le risque si l'on ne met rien en place : la constance et la régularité nécessaires ne pourront être tenues : 3 synergies par an, un canal Mattermost, une formation métier ne suffiront pas.

Décision :

L'OF, Laure, la commission Qualité Soria et Louis réfléchissent à une organisation pour faire vivre ces sujets avec constance et régularité dans le cadre du développement de l'OF

Cette organisation sera présentée lors de la Plénière du 20 janvier 2025

Les 6 sujets de travail (intitulés provisoires)

Sujet 1 : **Développer nos compétences pédagogiques au sein du collectif métier**

Sujet 2 : **plus de sous-traitance grâce au collectif métier**

Sujet 3 : **Stratégie @-marketing de tout l'OF** (*pas uniquement chacune, chacun de son côté*)

Sujet 4 : **développer le direct grâce au collectif métier**

Sujet 5 : **Développer l'accès aux marchés publics de la formation**

Sujet 6 : **Innover pour se créer de nouveaux marchés**

Le détail des 6 sujets de travail

Sujet 1 : **Développer nos compétences pédagogiques au sein du collectif métier**

Constats : nous développons nos compétences pédagogiques

- soit seules,
- soit en petits groupes dans des coopérations ponctuelles (ex. une demande Mattermost) ou des coopérations régulières (ex. le sous-groupe « Evolution professionnelle).
- Soit en collectif métier lors des 3 synergies annuelles et lors d'une formation collective annuelle (ex ludopédagogie)

Question : Comment organiser le développement de nos compétences pédagogiques au sein du collectif métier avec constance et régularité ?

Pistes de solution : émergence d'un Un CODEF Un groupe de codéveloppement sur les outils et postures pédagogiques ? Mise en place d'un outil de recensement des ressources pédagogiques pour faciliter les recherches lorsqu'une formatrice a des besoins ? Autres solutions ?

Le sous-groupe Claire ; Louis ; Samuelle en lien avec Commission qualité réfléchi à des solutions possibles pour la Plénière du 20 janvier 2026

Sujet 2 : **plus de sous-traitance grâce au collectif métier**

Constats : le questionnaire sur les différents modèles possibles de business d'entrepreneur.es formateur.es fait ressortir des possibilités de développer la sous-traitance grâce au collectif métier.

Questions : comment développer la sous-traitance grâce au collectif métier ?

Pistes de solution : développer un outil de cartographie des commanditaires (des centres de formations qui font appel à des formateur.es en sous-traitance), questionnaire auprès de ceux et celles qui font de la sous-traitance pour recenser les OF (taille, spécialités etc) et leur demander s'ils sont d'accord pour mettre en relation des elycopien.es avec leur(s) contact(s). Questionnaire simple et rapide à mettre en place pour faciliter les échanges et les synergies commerciales

Le sous-groupe Benjamin, Chrystel, Laure, Laurence

Sujet 3 : **Stratégie @-marketing de tout l'OF** (*pas uniquement chacune, chacun de son côté*)

Constats : L'OF développe une communication pour valoriser ses membres ou leurs offres. Chaque formatrice développe une communication personnelle pour accroître sa notoriété ou valoriser ses offres.

Question : comment mettre en place une stratégie @-marketing de tout l'OF qui permettrait d'être plus efficace pour élargir nos marchés ? Comment cela pourrait être un accélérateur d'activité ?

Pistes de solution : développer une stratégie e-marketing de l'OF avec un référencement. Et des campagnes de marketing. Les formatrices doivent définir leurs besoins à ce sujet. Il existe une ressource interne qui est Sandrine Touze.

Le sous-groupe Estelle

Sujet 4 : développer le direct grâce au collectif métier

Constats : le questionnaire sur les différents modèles possibles de business d'entrepreneurs formateurs fait ressortir des besoins de développer le direct grâce au collectif métier.

Question : comment développer le direct grâce au collectif métier ?

Pistes de solution :

- faire un groupe de Codev pour aider les collègues à identifier et valoriser ses compétences ?
- Mutualiser fonctions supports pour une veille précise sur les règles de prise en charge des OPOCO et des appels d'offres ?
- Une Com plus pro.
- Solliciter des recommandations après formation qui puisse être automatisée ;
- Innover (CF. sujet spécifique)

1^{ère} mise en œuvre : bingo et Speed meeting entre nous : Organisation d'un bingo lors de la Plénière et d'un speed meeting lors de la synergie du 20 janvier 2025. Objectif : être capable d'identifier les activités, les compétences et les atouts de chacun dans un but de recommandation business

Sous-groupe : Sidonie D. et Elodie F C proposent d'animer une séquence de deux heures lors de la Synergie du 20 janvier

Sujet 5 : Développer l'accès aux marchés publics de la formation

Constats : l'OF et Elycoop ont mis en place des processus et des formations pour assurer la conformité administrative des marchés publics et pour traiter la question de la concurrence entre les formateurs puisqu'il n'y a qu'un Siret. Processus et formations qui s'appliquent aux marchés publics de formation.

Par contre, sur la partie technique des marchés publics de formation, note technique, qualité des dossiers, bordereaux de prix, lecture du cahier des charges pour le décrypter etc. il manque des réponses partagées

Question : comment développer notre capacité collective à nous renforcer sur la partie technique des marchés publics de formation : note technique, qualité des dossiers, bordereaux de prix, lecture du cahier des charges pour le décrypter etc

Développement du business

Pistes de solutions : Mutualiser lors d'atelier ou par des outils ressource des retours d'expérience – partager les bonnes pratiques ?

Sous-groupe : Sandrine F. et Laure, Soria, Benjamin

Sujet 6 : Innover pour se créer de nouveaux marchés

Constat : excepté les collègues qui sont sur des marchés de niche ou vendent des compétences très spécialisées, nos offres en direct sont très souvent positionnées sur des marchés où il y a de la concurrence, parfois même beaucoup.

Donc nos efforts pour développer le direct (visibilité, marketing) portent surtout sur les manières de différencier nos offres des autres. Ce qui peut être chronophage, démoralisant, peu efficace.

Question : en prenant cette question de la vente directe par l'innovation, nous pourrions nous demander « comment imaginer collectivement des offres de parcours qui n'existent pas encore, des réponses qui n'existent pas encore à des besoins déjà présents ? »

Pistes de solution : favoriser l'identification des situations où les réponses actuelles sont insuffisantes à résoudre des besoins existants, favoriser la coopération entre nous pour créer ensemble des solutions différentes tout en développant nos compétences, monter des projets en tissant des partenariats stables dans la durée (financiers notamment).

Une idée de Muriel ; pas de sous-groupe pour le moment