



Étude des marchés publics Formations professionnelles

Édition 2025

doubletrade.com

Découvrir l'étude





Introduction

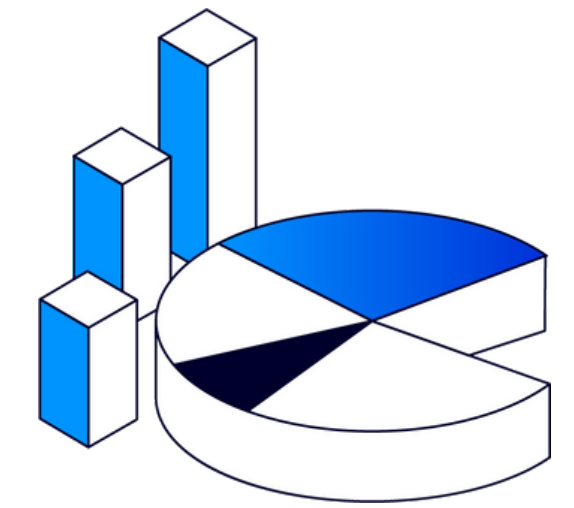
Bienvenue dans notre étude sur la formation professionnelle en France !

Le marché de la formation professionnelle évolue dans un environnement marqué par une concurrence accrue et une baisse globale du nombre d'appels d'offres. Pourtant, certains secteurs, comme la santé et le social, repartent à la hausse. Comprendre les dynamiques du marché, les acteurs clés et les meilleures périodes pour se positionner est essentiel pour capter de nouveaux marchés.

Anticiper les renouvellements de marchés et rencontrer les décideurs en amont sont des actions stratégiques pour mieux répondre aux attentes et sécuriser des marchés.

Cette étude propose une analyse des tendances, des opportunités et des leviers à activer pour mieux anticiper l'année à venir. Bonne lecture !

Accédez au **catalogue de données publiques le plus large du marché**



Avec des insights d'une profondeur inégalée, nos données vous permettent d'anticiper, surveiller et agir de manière stratégique sur votre marché. Cette étude est composée d'extraits macro de nos analyses, qui peuvent entrer dans le détail de chaque donnée à la demande.

Une data riche et détaillée

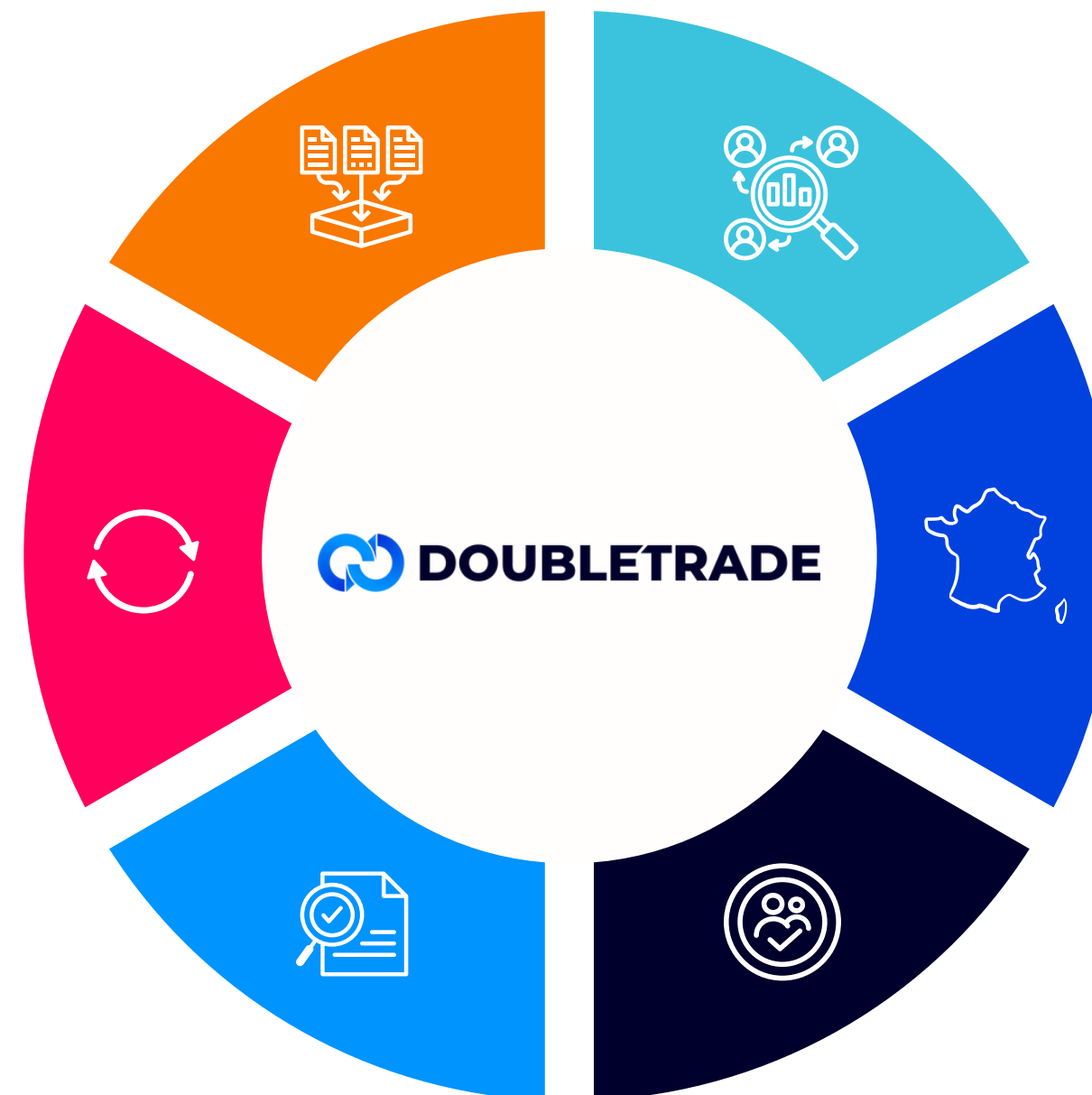
Accédez au plus grand catalogue du marché avec montants, lots, attributaires, marques citées et critères d'attribution.

Anticipez les renouvellements

Suivez les contrats arrivant à échéance chez vos concurrents, les spécifications des DCE pour vous préparer au mieux.

Analysez finement le marché et les offres

Accédez à toutes les données du volume des appels d'offres aux critères d'attribution qui influencent la sélection.



Surveillez la concurrence

Identifiez les gagnants, les nouveaux entrants, leurs parts de marché, et comprenez pourquoi ils remportent les marchés.

Exploitez des analyses géographiques

Localisez les régions et zones les plus dynamiques, avec des tendances régionales et les critères locaux d'attribution.

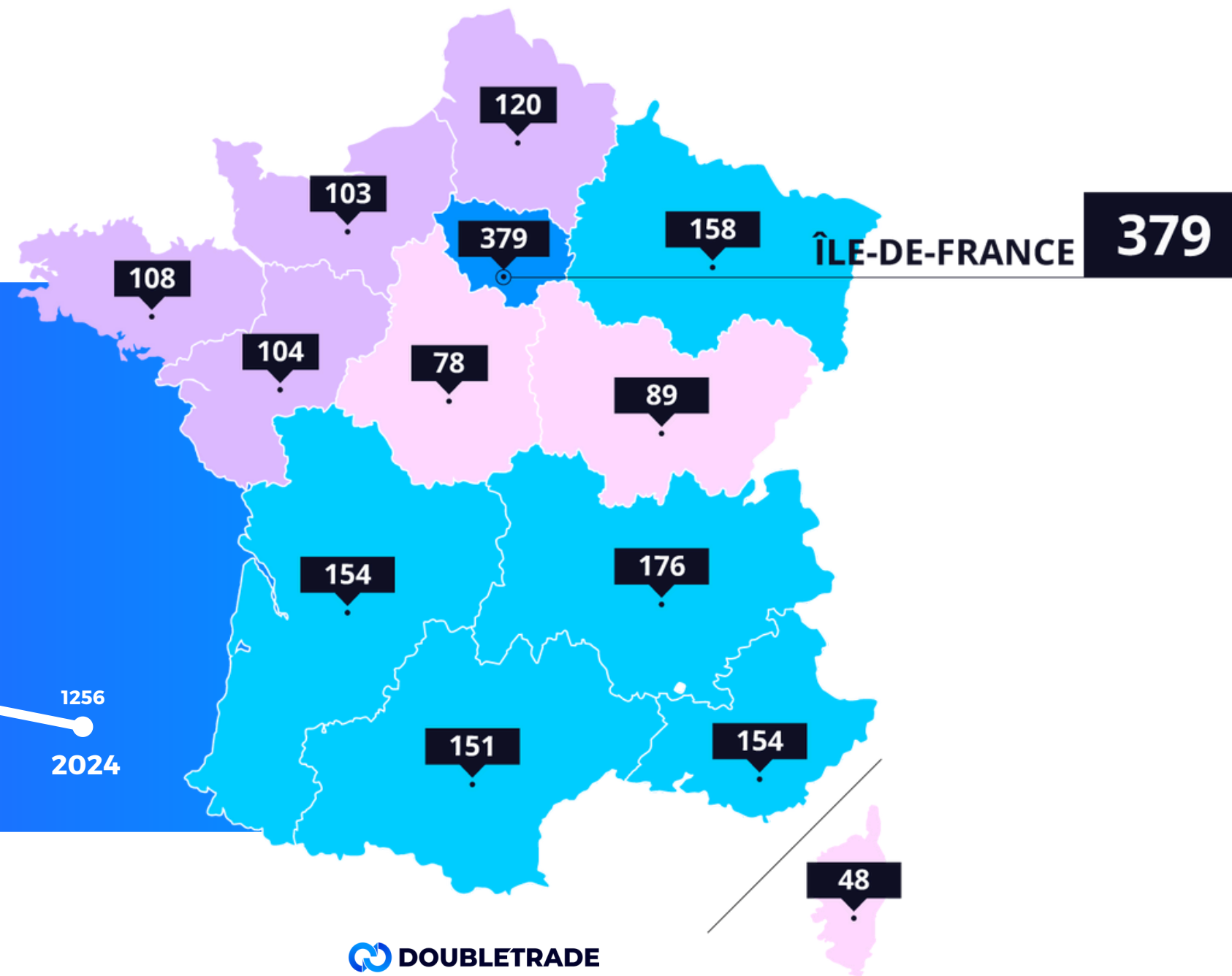
Ciblez les bons contacts

Repérez les influenceurs et décideurs clés pour maximiser votre impact commercial.

Formation professionnelle Quel est votre marché ?

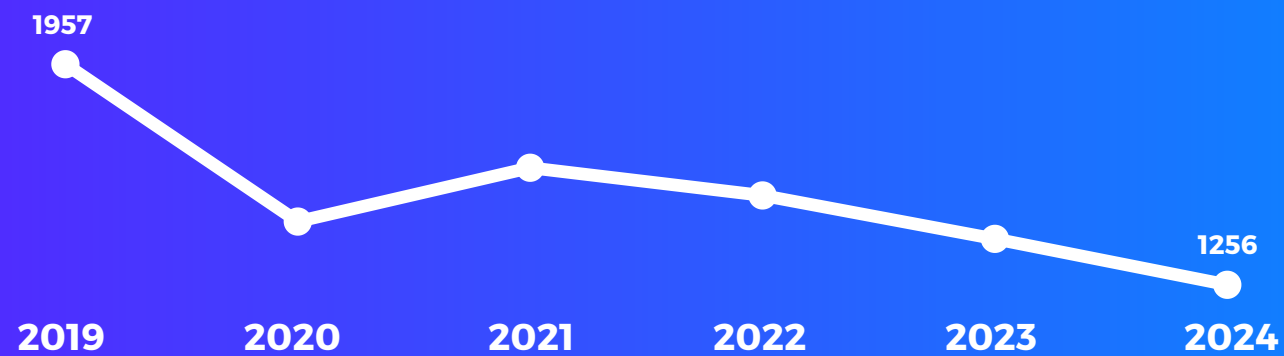
En 2024, plus de 1 200 marchés de formation professionnelle ont été publiés, un chiffre en baisse constante depuis cinq ans. Il est donc essentiel de se différencier et d'adopter des stratégies gagnantes, que nous explorerons tout au long de ce document. L'Île-de-France demeure la région où le plus grand nombre d'appels d'offres sont exécutés.

Lieux d'exécution des marchés



1256

appels d'offres publics passés en 2024.



Délai moyen
pour répondre

33 jours

Formation professionnelle

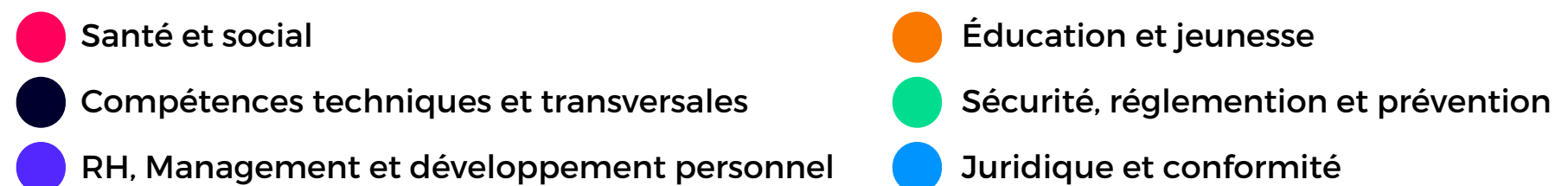
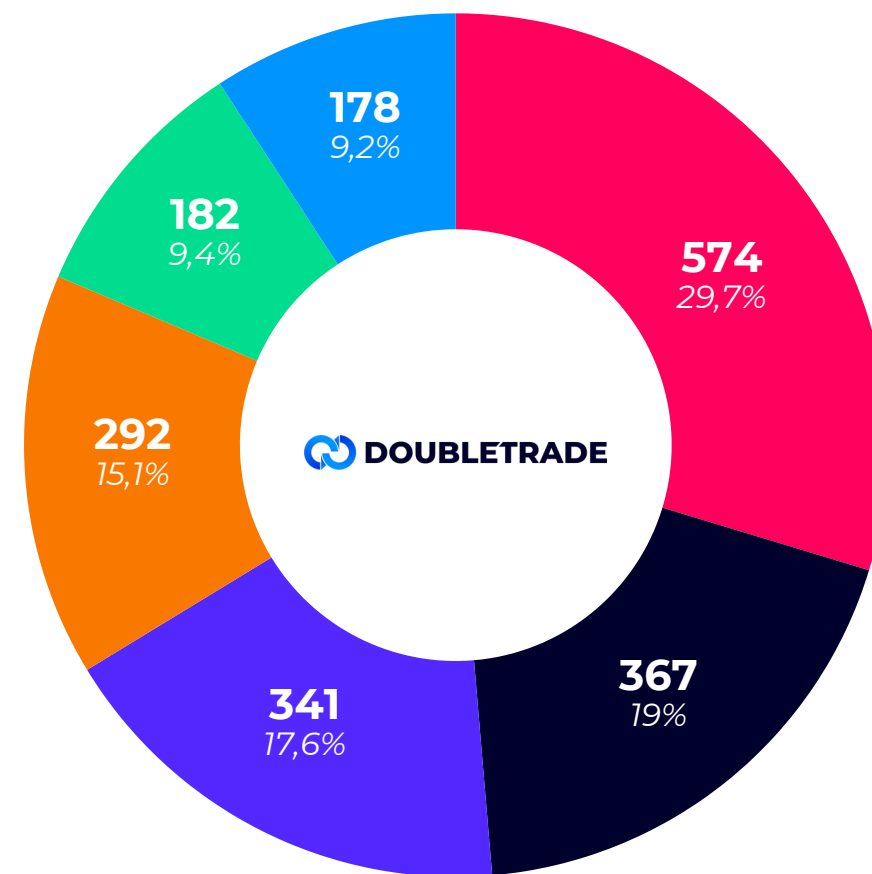
Quel est votre marché ?

En analysant les tendances par secteur, on constate une baisse générale du nombre d'appels d'offres en formation professionnelle, à l'exception du secteur **Santé et Social**, qui a bien rebondi en 2024. Ce domaine représente désormais près de **30 % des marchés**, confirmant son importance croissante face aux besoins grandissants en personnel formé et aux évolutions réglementaires.

À l'inverse, les **formations en compétences techniques et transversales** (logiciels, bureautique...) enregistrent une forte diminution, passant de 570 à 367 marchés, soit une **baisse de 35,6 %**. De même, les formations en **sécurité, réglementation et prévention** chutent de 319 à 182 marchés, soit une **diminution de 42,9 %**.

Ces tendances soulignent l'importance pour les acteurs du secteur de s'adapter et d'optimiser leurs stratégies pour capter les opportunités restantes.

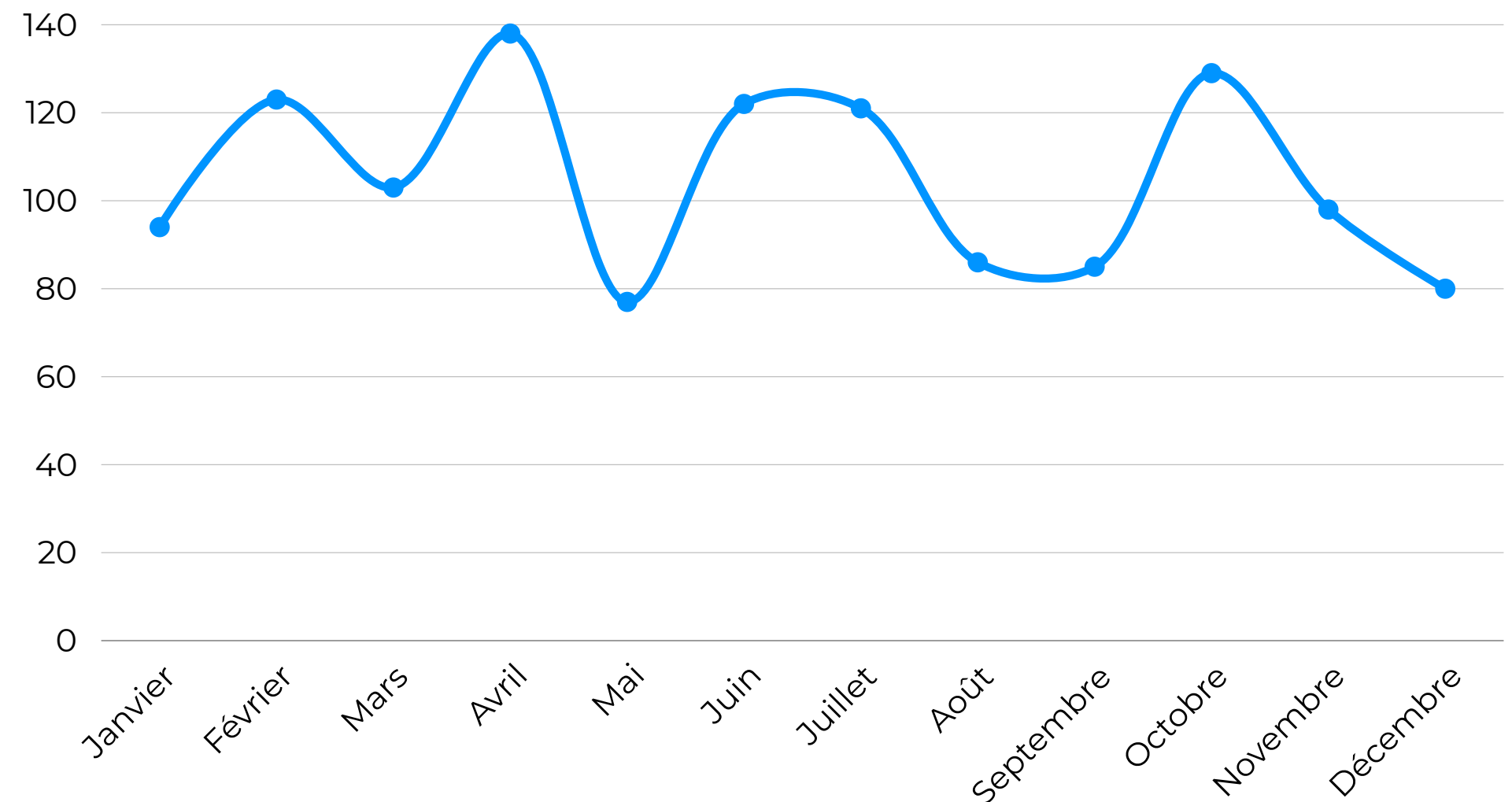
Les métiers de la formation professionnelle



Formation professionnelle Quand sont passés les appels d'offres ?

Les périodes de **forte activité** pour les appels d'offres en formation professionnelle sont **avril, octobre et février**, où les volumes sont les plus élevés. À l'inverse, les **creux** se situent en **mai, septembre et décembre**, marqués par une baisse significative des publications.

Saisonnalité (marchés de 2024)

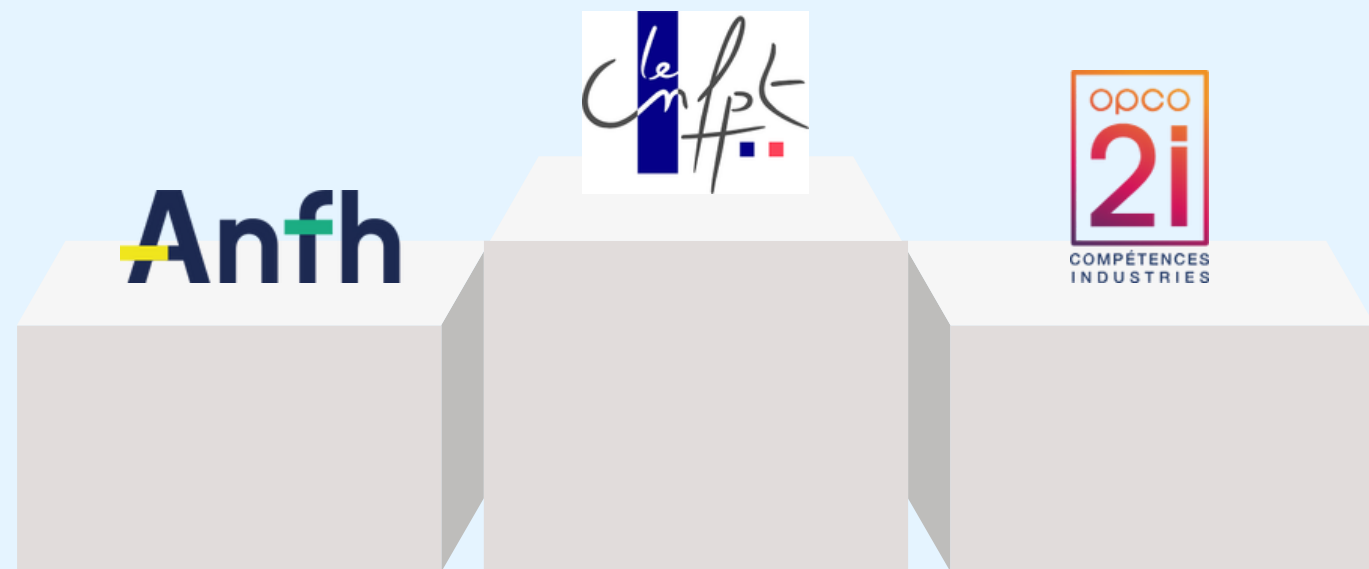


Formation professionnelle

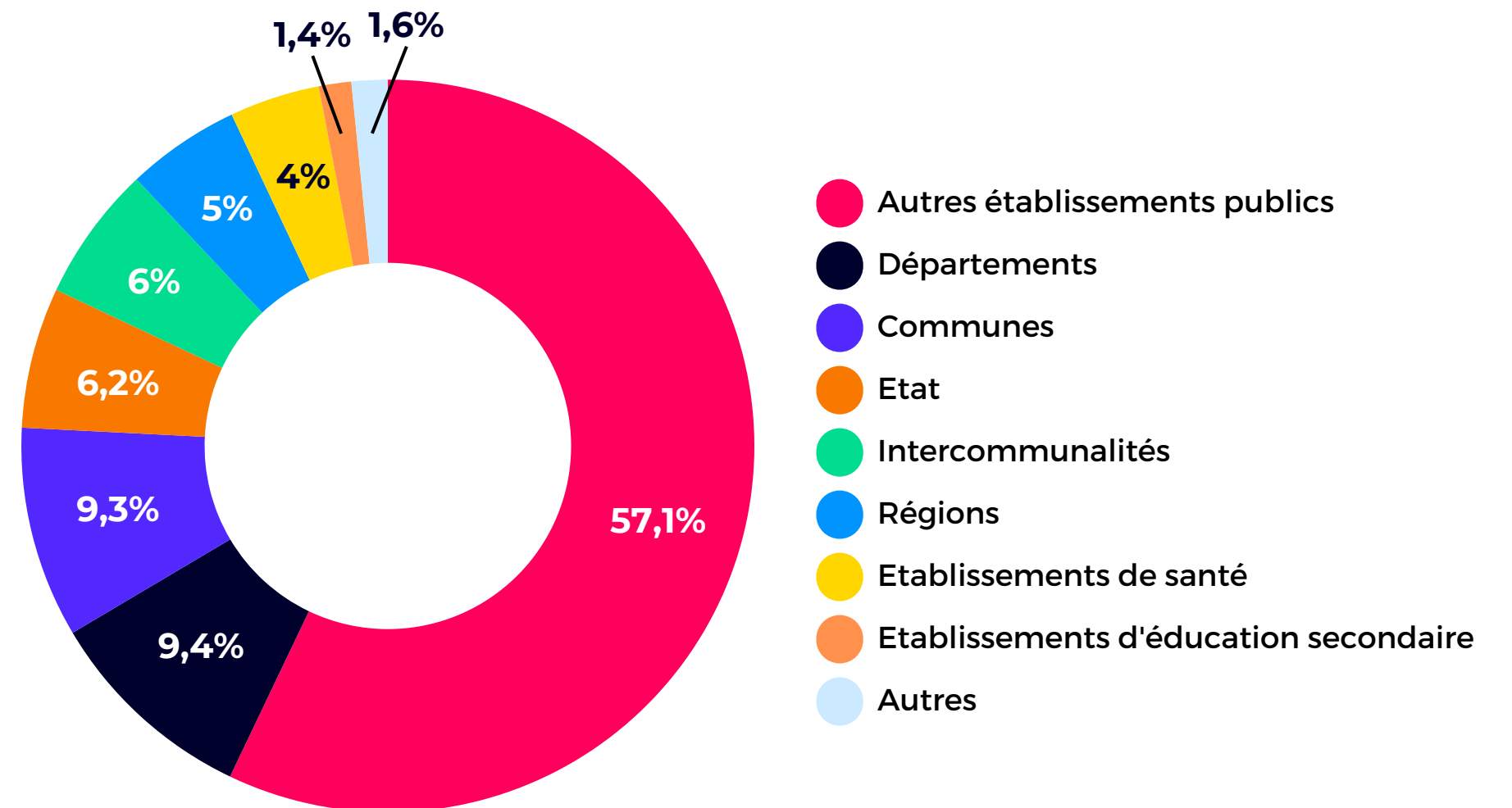
Qui passent les appels d'offres ?

Le secteur de la formation professionnelle présente une particularité notable : contrairement à d'autres domaines, les **collectivités territoriales (villes, départements...)** sont **minoritaires** parmi les acheteurs publics. La majorité des appels d'offres proviennent des **autres établissements publics**, un groupe d'acheteurs comprenant notamment **France Travail, La Poste, les Chambres des métiers et de l'artisanat, le CEA, le CNFPT et les CCI.**

Pour maximiser ses opportunités, il est essentiel pour les organismes de formation de **se rapprocher de ces institutions** afin de mieux comprendre leurs besoins et de **faire connaître leurs catalogues de formation**. Une approche proactive auprès de ces acteurs clés peut favoriser l'identification des attentes spécifiques et renforcer leur visibilité sur le marché public.



Les donneurs d'ordres



Formation professionnelle

Qui gagne les appels d'offres ?

L'analyse concurrentielle révèle une **forte concentration** des marchés entre quelques **grands acteurs**. Certains opérateurs dominent largement le secteur, remportant un grand nombre d'appels d'offres.

Les secteurs les plus concurrentiels sont le **juridique/conformité** et l'**éducation/jeunesse**, où de **nombreux prestataires** se disputent les marchés. À l'inverse, les **formations en compétences techniques** sont **moins concurrentielles**, avec un nombre limité d'acteurs qui remportent régulièrement les appels d'offres.

Sur les cinq dernières années, les leaders du marché se distinguent : l'**AFPA**, **Sofis** et **Excellens Formations** figurent parmi les **champions** en volume de marchés remportés.

Ces entreprises ont su intégrer les appels d'offres au cœur de leur développement commercial, en structurant une approche efficace et pérenne pour capter ces opportunités.

Les champions des attributaires par métier



Formation professionnelle

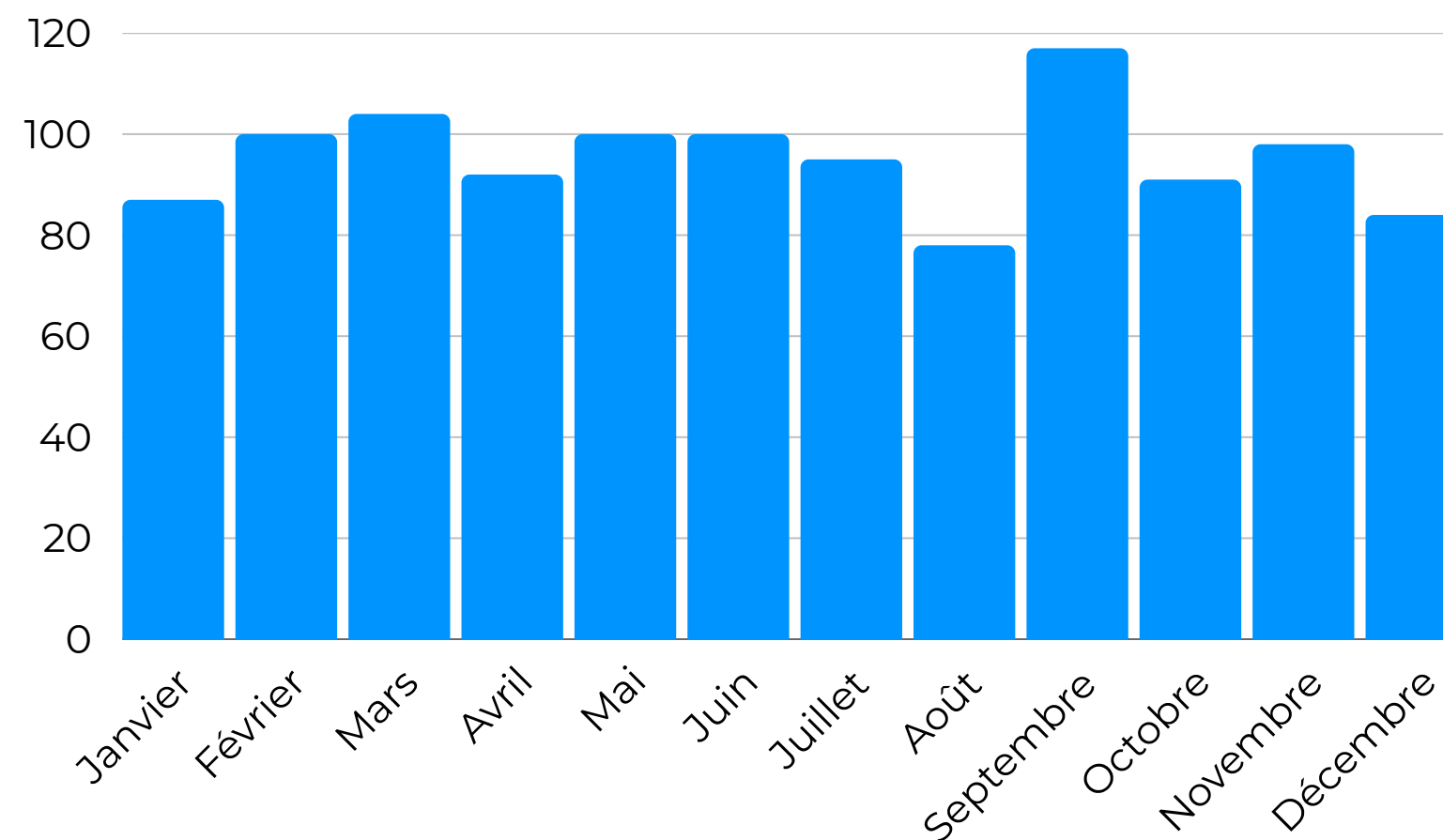
Pourquoi anticiper les renouvellements ?

Un **appel d'offres renouvelable** dans la formation professionnelle est un marché public qui arrive à échéance après une période définie (souvent 2 à 4 ans) et qui est ensuite remis en concurrence. Ces marchés concernent généralement des prestations de formation récurrentes, comme celles destinées aux agents publics, aux demandeurs d'emploi ou aux salariés en reconversion.

Ces appels d'offres représentent une **opportunité stratégique** pour les organismes de formation. En identifiant à l'avance les marchés arrivant à expiration, il est possible de **présenter son catalogue aux acheteurs publics en amont du renouvellement** et ainsi **se positionner au bon moment**. Cette anticipation permet d'adapter son offre aux besoins des prescripteurs et d'augmenter ses chances de succès lors de la nouvelle mise en concurrence.

Marchés en renouvellement en 2026

Au 01/01/2025



+4 500

appels d'offres seront renouvelés dans les mois et années à venir.

Formation professionnelle

Et maintenant, passez à l'action !



Les informations issues des marchés publics sont précieuses... à condition d'être bien utilisées ! Voici quelques pistes pour aider vos équipes commerciales, marketing ou formations à en tirer pleinement parti :

Adaptez votre organisation aux délais de réponse

Connaître le délai moyen laissé aux prestataires pour répondre permet d'anticiper et de mieux organiser votre chaîne de production des réponses. Préparez vos dossiers à l'avance, gagnez en réactivité, et réduisez la pression interne.

Ciblez mieux vos zones géographiques

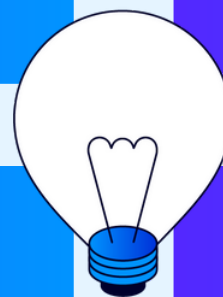
Une région semble peu active ? Peut-être faut-il regarder autrement : identifiez les secteurs géographiques où les acheteurs sont particulièrement dynamiques (France Travail, CCI, collectivités actives...) et priorisez vos efforts commerciaux vers ces territoires.

Analysez vos concurrents pour mieux vous positionner

Vous observez qu'un concurrent gagne régulièrement sur un type de formation ou une zone ? Utilisez cette information pour identifier les marchés où son contrat arrive à échéance, et préparez une offre différenciante pour valoriser vos propres points forts.

Prenez contact avec les bons décideurs au bon moment

En suivant les dates de renouvellement de marchés ou les pics de publication, vous pouvez planifier vos prises de contact de manière stratégique. Rencontrez les acheteurs, présentez vos catalogues en amont et mettez toutes les chances de votre côté au moment de la mise en concurrence.



Ces données ne sont pas uniquement des chiffres : elles sont un levier pour affiner votre stratégie, renforcer votre prospection et gagner en efficacité sur le marché de la formation professionnelle.

Prenons **rendez-vous**,
parlons de vos projets !



Thierry DUPOIRIER

Responsable Commercial France

+33(0)6 75 66 79 29

tdupoirier@doubletrade.com

**Vous souhaitez répondre
efficacement aux appels d'offres ?
Contactez moi !**



MERCI