



La liste claire des financeurs de la formation (et quoi dire à ton client pour rester pro)

1 Les OPCO

Pour les salariés d'entreprise

- ► Qui ?
Les Opérateurs de Compétences (11 OPCO en France).

Pour qui ?

- Salariés (CDI, CDD, alternants)
- Entreprises (TPE, PME, grands groupes)

Ce que ça finance :

- Formations métiers
- Montées en compétences
- Adaptation au poste
- Parfois certifications

À savoir absolument :

- Chaque entreprise dépend d'un seul OPCO
- Les règles, budgets et priorités varient selon la branche
- Les dossiers doivent être déposés AVANT la formation
- souvent 15 jours à 1 mois d'anticipation

- ► Quoi dire à ton client : *“Le mieux est de contacter directement votre conseiller OPCO avec votre attestation URSSAF. Il vous dira ce qui est finançable et à quel niveau.”*

2 Les FAF (Fonds d'Assurance Formation)

- ► Pour les travailleurs indépendants

Exemples de FAF :

- FIFPL (professions libérales)
- AGEFICE (dirigeants non salariés)
- FAFCEA (artisans)
- VIVEA (agriculteurs)



La liste claire des financeurs de la formation (et quoi dire à ton client pour rester pro)

Pour qui ?

- Indépendants
- Auto-entrepreneurs
- Dirigeants non salariés

Ce que ça finance :

- Formations liées à l'activité professionnelle
- Plafonds annuels (souvent entre 500 € et 2 500 €)

À savoir :

- Le financement dépend de la cotisation URSSAF
- Dossier à déposer avant la formation
- Justificatifs obligatoires

— ► Quoi dire à ton client : “Votre FAF dépend de votre statut et de votre activité. Une fois identifié, on regarde ensemble si la formation entre dans les critères.”

3 Le CPF

— ► Pour les particuliers

Pour qui ?

- Salariés
- Indépendants
- Demandeurs d'emploi

Ce que ça finance :

- Uniquement des formations certifiantes
- Inscrites sur France Compétences

À savoir :

- Reste à charge d'au moins 100 €
- 9 à 12 mois sont nécessaires pour obtenir ta propre certification
- En partenariat avec un certificateur tu peux louer leur certification



La liste claire des financeurs de la formation (et quoi dire à ton client pour rester pro)



France Travail (ex Pôle emploi)

- Pour les demandeurs d'emploi

Ce que ça finance :

- Formations favorisant le retour à l'emploi
- Souvent via des dispositifs régionaux ou spécifiques

À savoir :

- Accord du conseiller obligatoire
- Dossier à monter en amont
- Délais parfois longs

- Quoi dire à ton client : *“C’est votre conseiller France Travail qui valide le projet et le financement.”*



L'entreprise en financement direct

- Le financement le plus simple (et le plus courant)

Pour qui ?

- Entreprises sans budget OPCO disponible ou insuffisant
- Entreprises pressées
- Besoins très opérationnels

À savoir :

- Aucun dossier complexe
- Décision rapide
- Le financement peut être mixte (OPCO + reste à charge)

- Quoi dire à ton client : *“Même sans prise en charge totale, beaucoup d'entreprises financent directement quand le besoin est stratégique.”*



La liste claire des financeurs de la formation (et quoi dire à ton client pour rester pro)

6 Les financements régionaux

—► Souvent oubliés, mais utiles



Ils varient selon les régions, donc on parle ici de principes, pas de promesses.

On peut retrouver :

- Aides régionales à la formation
- Dispositifs pour :
 - demandeurs d'emploi
 - reconversions
 - secteurs en tension
- Appels à projets ponctuels

À savoir :

- Toujours soumis à conditions
- Souvent gérés via France Travail ou des organismes régionaux
- Pas automatiques

—► Quoi dire à ton client : “Il existe parfois des aides régionales selon votre situation. Le plus sûr est de vérifier avec votre conseiller ou via France Travail.”

Un financement n'est jamais une garantie de vente.

Ce n'est pas ton rôle de promettre.

Ton rôle, c'est de rassurer, orienter et anticiper.

Un bon formateur :

- vend une montée en compétences
- utilise le financement comme levier
- sécurise ses ventes en restant clair et professionnel

Le financement doit simplifier la vente.

Pas la bloquer.

Et certainement pas t'empêcher de vendre ta valeur