BENJAMIN DUPLAA · IFPA POITIERS · RECONVERSION ADULTE

GUIDE PRATIQUE N°2

Choisir une formation *qui débouche*

La grille terrain 2026 pour distinguer une formation utile d'une formation simplement bien vendue.

15 ans de terrain | +3 200 trajectoires | Méthode 2026

> *Se reconvertir, ce n'est pas changer de métier. C'est reprendre la main sur sa trajectoire.*
>
> BENJAMIN DUPLAA

OUVERTURE

« J'ai trouvé *LA formation.* »

Il me tend son téléphone, presque fier. Une page colorée, un taux affiché en gros — *92 % d'insertion* — et un bouton vert : « Financer avec mon CPF ». Je lui pose une seule question : *« 92 % de quoi, sur quelle promotion, à combien de mois ? »*

Silence. Le chiffre était une moyenne. Sans date. Sans métier précis. Une belle promesse, posée sur du vide.

La plupart des adultes comparent les formations comme ils comparent des produits : prix, durée, avis, programme. C'est insuffisant. Une formation de reconversion n'est pas un achat. **C'est un pari sur votre prochain métier.**

Et face à vous, il y a souvent un commercial formé à vendre. Votre seule arme n'est pas la liste des avis cinq étoiles : ce sont les bonnes questions. Celles qui transforment une brochure en preuve, ou qui révèlent qu'il n'y en a pas.

> **Ne demandez pas : « Est-ce que cette formation est bonne ? »**
>
> Demandez : « Quelle preuve montre qu'elle rapproche des adultes comme moi d'un emploi réel, dans mon territoire ? » Toute la différence est là.

> *Qualiopi ouvre la porte. Il ne choisit pas à votre place.*

CONTEXTE 2026

Pourquoi les signaux habituels *ne suffisent plus*

Sur le terrain, la vraie différence ne se voit pas dans les arguments de vente. Elle se voit dans les preuves : taux d'insertion précis, formateurs qui connaissent le métier réel, stage ou AFEST, suivi après la certification, anciens joignables.

Signal affiché	Ce qu'il prouve	Ce qu'il ne prouve pas
Qualiopi	L'organisme répond à un référentiel qualité pour accéder aux financements.	Que la formation choisie débouche sur le métier visé.
Éligible CPF	La formation entre dans le cadre de financement.	Que le projet est pertinent pour votre situation.
« 85 % d'insertion »	Peut être intéressant si le chiffre est précis et daté.	Rien, si c'est une moyenne globale non datée.
Formateurs « experts »	Rien sans CV et expérience métier vérifiable.	Qu'ils ont exercé le métier dans les conditions actuelles.
Avis positifs	Une satisfaction à chaud, possible.	L'insertion, le niveau réel, le réseau employeur, la progression.

> *Une formation peut être conforme, sympathique, finançable… et pourtant inutile pour votre trajectoire.*

GRILLE DE DÉCISION

Les 7 critères qui *ne mentent presque jamais*

Attribuez 0, 1 ou 2 points par critère. À partir de 11/14, la formation mérite une vraie attention. Entre 8 et 10, creusez. Sous 8, le risque est élevé.

Critère	0 point	1 point	2 points
Certification	Aucune ou floue	Existe mais mal reliée au métier	RNCP/RS clair, fiche vérifiée, échéance connue
Insertion	Aucun chiffre	Moyenne globale	Taux par formation, par promo, à 6 mois
Formateurs	Profil inconnu	Experts pédagogiques seulement	Praticiens ou anciens praticiens du métier
Pratique terrain	Surtout théorique	Projets internes	Stage, AFEST, plateaux, clients réels
Réseau employeur	Aucun	Quelques contacts	Partenariats, offres, jurys, mises en relation
Suivi post-formation	Fin au certificat	Atelier ponctuel	Suivi 3-6-12 mois, retour emploi
Transparence	Discours commercial	Documents partiels	Programme, devis, indicateurs et anciens accessibles

> *Un bon score ne garantit pas la réussite. Mais un mauvais score, lui, annonce presque toujours la déception.*

RNCP ou RS, *mais pas n'importe comment*

Pour une reconversion métier, visez le plus souvent une certification qui atteste un métier complet : Titre Professionnel, diplôme ou certification RNCP. Le Répertoire spécifique est utile pour valider une compétence ciblée, pas toujours une bascule complète.

LA QUESTION À POSER

Quel est le numéro RNCP ou RS ? Quelle est la date d'échéance ? Quels blocs de compétences seront évalués ?

Votre objectif	Certification généralement adaptée
Changer de métier	Titre Professionnel RNCP, diplôme, parcours certifiant complet
Renforcer une compétence dans votre métier	Certification RS, TOSA, Voltaire, habilitation, bloc spécifique
Tester une piste	Formation courte possible — mais ne consommez pas tout votre CPF

> *Une certification n'est pas une décoration sur une brochure. C'est la preuve que le marché reconnaît ce que vous allez apprendre.*

Insertion, formateurs, terrain : *le triangle qui protège*

Une bonne formation met l'adulte au contact du métier réel. Elle ne vend pas seulement du contenu : elle organise des situations qui permettent de produire des preuves — livrables, mises en pratique, retours de professionnels, stage ou immersion.

Preuve demandée	Ce que vous devez obtenir
Taux d'insertion	Le taux de la formation précise, sur les deux dernières promotions, à 6 mois si possible.
Profil des formateurs	CV, expérience métier, actualité de la pratique, capacité à parler du terrain.
Mises en situation	Heures de stage / AFEST, projets, plateaux techniques, simulations évaluées.
Évaluation	Modalités d'examen, jurys, blocs de compétences, rattrapage éventuel.

À RETENIR

Un adulte apprend mieux quand le contenu répond à une situation réelle : emploi, mobilité, entretien, compétence métier, confiance. Cherchez la situation, pas seulement le programme.

> *Le contenu se trouve partout. Ce qui se paie cher, c'est la mise en situation qui transforme un savoir en compétence.*

Réseau, suivi, transparence : *là où les organismes se révèlent*

Beaucoup d'organismes sont excellents pendant la vente. Les meilleurs restent présents quand la vraie difficulté commence : le stage, la certification, la candidature, le premier poste.

Question directe	Réponse attendue
Pouvez-vous me mettre en relation avec deux anciens ?	Oui, avec des profils proches du vôtre — ou une explication transparente si c'est impossible.
Que se passe-t-il après la certification ?	Suivi emploi, CV reconversion, réseau, ateliers, points à 3/6/12 mois.
Quels employeurs connaissent votre formation ?	Noms de partenaires, jurys, entreprises d'accueil, exemples de stages.
Puis-je parler au responsable pédagogique ?	Oui. Un refus systématique est un signal faible.

> *Le commercial vous parle de la formation. Le responsable pédagogique vous parle du métier. Les anciens vous parlent de la vérité.*

OUTIL

Comparer 3 organismes *avant de signer*

Remplissez ce tableau avant toute inscription. Une décision écrite réduit les achats impulsifs et les regrets silencieux.

Critère	Organisme A	Organisme B	Organisme C
Certification RNCP/RS vérifiée			
Taux d'insertion précis			
Formateurs praticiens			
Stage / AFEST / pratique réelle			
Réseau employeur			
Suivi post-formation			
Anciens joignables			
Score /14			

> *Comparer trois organismes ne fait pas perdre du temps. C'est le seul moyen de voir ce qu'un seul vous cache.*

ANCRAGE IFPA

Ce qu'il faut regarder dans *un centre comme IFPA Poitiers*

L'intérêt d'un organisme local n'est pas seulement la proximité géographique. C'est sa capacité à relier la formation au bassin d'emploi, aux stages, aux entreprises et aux contraintes réelles des adultes.

Point observé	Pourquoi c'est utile
Certification Qualiopi	Accès aux financements publics ; preuve d'un processus qualité.
Suivi des apprenants	Entretien à mi-parcours, bilan pendant le stage, mesure d'insertion.
Équipe identifiable	Responsables pédagogiques, interlocuteurs financement, référents métiers.
Parcours métiers	Pédagogie, insertion, informatique, réseaux, développement, cybersécurité.
Adresse physique	Possibilité de visiter, rencontrer, vérifier l'environnement de formation.

VISITE UTILE

Ne regardez pas seulement les locaux. Écoutez le niveau de précision : sait-on vous parler de vos prérequis, de votre rythme, du stage, des jurys, de la recherche d'emploi ?

> *Un bon centre ne vous vend pas des heures. Il vous relie à un métier, à un territoire et à des employeurs réels.*

Les signaux qui doivent *vous faire ralentir*

Aucun de ces signaux n'est anodin. Un seul suffit à demander des preuves avant d'aller plus loin.

- → On refuse de communiquer les taux d'insertion par formation précise.
- → On vous pousse à signer vite, « pour ne pas perdre une place ».
- → La certification est floue, non vérifiée ou proche de l'échéance sans explication.
- → Aucun stage, aucune AFEST, aucun projet concret n'est prévu.
- → Les formateurs ne sont pas identifiés ou n'ont jamais exercé le métier enseigné.
- → On promet une embauche garantie, sans condition réaliste.
- → Le prix est très supérieur au marché, sans justification pédagogique.
- → On vous parle de financement avant même de comprendre votre métier cible.
- → Impossible de rencontrer le responsable pédagogique.
- → Les anciens apprenants sont invisibles ou introuvables.

> *La précipitation n'est jamais dans votre intérêt. Elle est dans celui de qui veut votre signature.*

Les questions à mener *avant de choisir*

Préparez ces questions par écrit. La qualité des réponses — et la façon d'y répondre — vous en dira plus long que n'importe quelle brochure.

Thème	Questions à poser
Projet	À quels métiers précis prépare cette formation ? Quels postes en sortie ?
Prérequis	Quel niveau réel faut-il pour réussir ? Quels tests avant l'entrée ?
Certification	Quel numéro RNCP/RS ? Quels blocs ? Quel taux de réussite ?
Pédagogie	Combien d'heures de pratique ? Quels livrables ? Quelle part de distanciel ?
Stage	Durée, calendrier, aide à la recherche, entreprises d'accueil habituelles ?
Insertion	Taux par formation, à 6 mois, métiers occupés, salaires d'entrée ?
Suivi	Que faites-vous après le titre ? Pendant combien de temps ?
Financement	Quels restes à charge ? Quelles alternatives au CPF seul ?

> *Poser des questions précises n'est pas de la méfiance. C'est du respect — pour votre projet et pour votre argent.*

DÉCISION

La méthode *Go / No Go*

Ne choisissez pas parce que tout est parfait. Choisissez parce que les risques sont identifiés, acceptables, et compensés par des preuves.

Score	Décision
11 à 14 / 14	Go possible : vérifier le financement et le calendrier avant inscription.
8 à 10 / 14	Go conditionnel : obtenir les preuves manquantes ou visiter le centre.
5 à 7 / 14	Pause : comparer deux autres organismes.
0 à 4 / 14	No go : risque trop élevé pour un projet de reconversion.

LE RÉFLEXE

Un « Go conditionnel » n'est pas un « Go ». Tant qu'une preuve manque, vous êtes encore en train de décider — pas de vous engager.

> *La meilleure formation n'est pas celle qui vous rassure le plus au téléphone. C'est celle qui vous met le plus sérieusement en contact avec le réel.*

SYNTHÈSE

La décision *en une page*

Écrivez vos réponses avant de signer. Si une case reste vide, vous n'avez pas encore choisi : vous hésitez.

Question	Votre réponse
Quelle formation ai-je choisie ?	
Pour quel métier cible ?	
Quel score /14 ?	
Quelle preuve d'insertion ?	
Quelle preuve terrain ?	
Quel risque reste ouvert ?	
Quelle action avant inscription ?	

> *Choisir une formation, ce n'est pas acheter une promesse. C'est choisir le cadre qui transforme votre expérience en compétence reconnue.*

Les références *de cette édition*

Les textes de synthèse de ce guide restent volontairement pratiques : ils traduisent des règles et des ressources en méthode de décision pour adultes en transition.

Source	Ce qui a été utilisé
France Compétences	Recherche des certifications RNCP et RS.
MonCompteFormation.gouv.fr	Délai de 11 jours ouvrés et parcours d'inscription CPF.
ifpa86.fr	Qualiopi, suivi des apprenants, équipe, formations métiers et contact IFPA Poitiers.
benjaminduplaa.com	Panorama formation adulte 2026 : certification, insertion, financement, erreurs à éviter.
Référentiel éditorial Benjamin Duplaa	Méthode terrain : situation réelle, preuves, progression, dignité.

POINT DE VIGILANCE

Les règles de financement évoluent. Avant toute inscription, vérifiez votre solde, vos droits et les conditions de prise en charge sur les plateformes officielles : Mon Compte Formation, France Travail, Transitions Pro et France Compétences.

> *Le système ne décidera pas pour vous. Il décidera sans vous si vous le laissez faire.*

PASSER À L'ACTION

Vous hésitez encore *entre deux formations ?*

Un guide ne remplace pas un regard extérieur. Il vous donne une grille. Pour trancher, il faut confronter ces critères à votre projet, à votre niveau et à votre marché local.

Benjamin Duplaa

Expert reconversion · Directeur IFPA Poitiers

Échange de 45 minutes : lecture de situation, première direction, points de vigilance.

calendly.com/benjamin-duplaa
contact@benjaminduplaa.com

IFPA Poitiers

Institut de formation & promotion des adultes

11 rue Victor Grignard, 86000 Poitiers
05 79 96 01 87 · poitiers@ifpa86.fr

La promesse

Vous ne repartez pas avec un slogan. Vous repartez avec une lecture de votre trajectoire, les bons dispositifs à regarder, et la prochaine action à poser.

> *Je ne crois pas aux gens perdus. Je crois aux personnes qui n'ont pas encore retrouvé le bon cadre, le bon rythme, la bonne preuve d'elles-mêmes.*