

**24 heures**  
Tribune  
de Genève

# emploi

## Avec la pandémie, les gens cherchent plus à se former qu'à se réorienter

**Les instituts de formation ont vu les demandes affluer, et pas uniquement de personnes dont le secteur est touché par la crise.**

Laurent Buschini

**E**n temps de crise, on pourrait penser que les gens auraient tendance à faire le gros dos, à s'accrocher à ce qu'ils ont et à éviter les dépenses. Ce constat intuitif est sans doute en partie justifié, mais il ne reflète de loin pas la réalité. Au contraire, depuis une année, de nombreuses personnes se forment en Suisse ou se lancent dans un bilan de compétences (*lire l'encadré ci-contre*).

«Cela a été une surprise pour nous, avoue Catherine Monnin, directrice d'un CAS en gestion de PME à la Haute École de gestion de Genève et responsable de formation à l'Ifage, fondation pour la formation des adultes, toujours à Genève. De nombreuses personnes se sont inscrites à un cours pour augmenter leur employabilité. Nous avons dû ouvrir des classes supplémentaires.»

### Quête de sens

Qui s'est intéressé à une formation? Les profils sont très divers, assure Catherine Monnin. «Nous avons autant reçu des demandes de personnes autodidactes que de détenteurs d'un titre universitaire. D'autres étaient en transition professionnelle. La crise sanitaire a instillé en eux une question similaire: «Quel est l'essentiel dans ma vie?» Ils sont tous à la recherche de sens.»



**De nombreuses personnes ont commencé une formation durant la crise sanitaire, pour ajouter une corde à leur arc plutôt que pour changer de métier.** GETTY IMAGES



**Dre Catherine Monnin**

Directrice d'un CAS à la HEG, consultante



**Florent Hermann**

Directeur de cours chez FMP Formation



**Julie Knezevic**

Directrice de Scan Assessment

Catherine Monnin observe avoir vu davantage de trentenaires qu'auparavant se poser cette question des valeurs et du sens de leur travail. «D'habitude, ce genre de questionnement concerne surtout les personnes vers la cinquantaine. La pandémie a poussé les gens à passer à l'acte. Parfois cela les a menés à changer d'orientation professionnelle.»

Améliorer son employabilité est l'objectif. «La gestion de projet est très fortement demandée, assure Catherine Monnin. C'est compréhensible car cela touche

tous les domaines. De ce fait, cette formation peut être valorisée et développée et ces compétences davantage exploitées en entreprise.»

Pour autant, les personnes travaillant dans des domaines particulièrement touchés par la pandémie - hôtellerie-restauration, tourisme, culture, événementiel -, ne se sont pas davantage tournées vers une formation que les autres. «Je n'ai pas remarqué une augmentation de ces profils, souligne Catherine Monnin. Le besoin de formation touche des gens de

tous les secteurs, y compris ceux qui ont plutôt profité de la pandémie.»

Un constat que nuance Florent Hermann, directeur de cours chez FMP Formation, institut lausannois spécialisé dans plusieurs programmes certifiants du marketing, des RH et de la vente, et pionnier du blended learning (formation à distance et cours en présentiel) en Suisse romande il y a une quinzaine d'années. C'est peut-être dû au fait que le public cible n'est pas le même. «Je vois venir davantage de personnes is-

### Le bilan de compétence cartonne

Si la formation est prise d'assaut (*lire ci-contre*), les bilans de compétences ne sont pas en reste. «Au début du confinement, en mars-avril 2020, j'ai eu peur que tout s'arrête pour nous, avoue Julie Knezevic, directrice de Scan Assessment, société active dans le bilan de compétences et dans l'outplacement notamment dans les cantons de Vaud et de Genève. Mais les activités ont très vite repris.»

Comment Julie Knezevic explique-t-elle ce succès, qui se renforce depuis le début de l'année 2021? «Lors du premier confinement, les gens se sont retrouvés chez eux en télétravail. Parfois ils avaient aussi davantage de temps pour eux car ils étaient en RHT. Ils ont surtout perdu le lien avec leurs équipes, leurs collègues, leur environnement de travail. Ils n'ont sou-

dain fait que les tâches pour lesquelles ils sont payés. Or en se recentrant sur leur job, ils se sont questionnés sur ce qu'ils faisaient.»

Julie Knezevic ne constate pas une demande accrue de bilans de compétence de la part de personnes dont l'activité est sinistrée par la pandémie. «On ne reçoit pas ce type de profil. Sans doute ces personnes trouvent-elles déjà de l'aide dans d'autres structures. J'ai surtout l'impression qu'elles sont encore dans un mode de survie économique. Elles sont dans l'urgence, dans la gestion de crise et mettent trop d'énergie pour sauver leur entreprise. C'est compliqué de réfléchir à l'avenir tout en essayant de sauver ce que l'on a. Elles ne pensent pas à une réorientation. Cela pourrait venir plus tard.» **L.BU.**

sues de secteurs comme le tourisme ou la restauration. Avant ce n'était pas si fréquent. Cela dit, lorsque je parle avec certains d'entre eux, leur idée n'est pas de changer de métier. Ils se disent plutôt: «Je ne sais pas où je vais, j'ai des craintes pour mon emploi, j'ai du temps, donc je vais me former pour ajouter une corde à mon arc.»

### Prime à l'expérience

Par contre, Florent Hermann rejoint la formatrice genevoise sur le succès des formations proposées. «Du fait de notre expérience dans le blended learning, on a bénéficié d'un regain d'intérêt. Il y a eu une explosion des demandes dès le mois d'avril 2020. Notamment de la part de personnes qui hésitaient à se lancer dans une formation à

distance. Là, tout le monde se retrouvait à la même enseigne et on leur assurait que cela marchait aussi bien que le présentiel. Le Covid-19 nous a fait gagner cinq ans de progression.»

Même dans des domaines où les gens se forment peu, Florent Hermann voit une augmentation claire de la demande. «C'est le cas pour la vente. Les personnes actives ne sentent d'habitude pas trop le besoin de se former car ils ont un bilan annuel qui parle pour eux. Depuis la pandémie, on voit une nette augmentation du fait qu'ils ne peuvent plus autant faire de la prospection et visiter leurs clients.»

Selon nos interlocuteurs, la demande en formation devrait encore se développer ces prochaines années.