

RAPPORT D'ACTIVITÉ
NOSCHOOL
2025/2026

SATISFACTION DES PARTIES PRENANTES 25/26

BENEFICIAIRES

➤ Evaluation des formateurs 25/26

	JAMAIS	PARFOIS	TOUJOURS
Il/Elle annonce des objectifs de cours en début de module	5%	19%	76%
Il/Elle donne des consignes claires concernant la préparation aux évaluations finales	9%	22%	69%
Il/Elle fait des retours sur tes évaluations dans un délai raisonnable (moins de 2 semaines)	14%	24%	62%
Il/Elle prévoit un temps pour les questions en fin de séance	8%	23%	69%
Il/Elle propose des corrections d'exercices détaillées et expliquées	9%	21%	71%
Il/Elle propose différentes méthodes d'explications si nécessaire	8%	22%	70%
Il/Elle propose une synthèse ou un récapitulatif en fin de module	11%	24%	65%
Il/Elle t'explique les notions étape par étape	5%	16%	79%
Il/Elle t'oriente vers un interlocuteur en cas de problème pédagogique	11%	18%	70%
Il/Elle utilise des exemples concrets pour illustrer les concepts	5%	18%	77%
Total général	8%	21%	71%

Source : Enquête portant sur les formateurs auprès des apprentis 2025/2026

➤ Enquête BILAN FIN DE FORMATION 25/26 (notes sur 4)

Formation	Intégration	Accomp. péda	Matériel	Animation	Supports	Cours / entreprise	Contenu	Ambiance	Reco formation	Reco NOSCHOOL
CCAB	3,67	3,33	3,47	3,47	3,53	3,13	3,4	3,87	3,53	3,6
COFI	3,33	3	3	3,5	3,83	3,33	3,17	4	3,17	3,17
CDC	3,17	3,75	2,42	3	2,67	2,75	3	3,17	3,08	3,08
RGNI	3,59	3	2,65	3,18	3,24	3,29	3,18	3,59	3,18	3,12
CDRH	3,1	3,3	3	3	3	2,9	3,2	3,7	3,3	3,3
BTS ASSU	3,6	2,9	2,9	2,8	3,3	3	2,9	2,8	3,1	2,9
BTS BANQUE	3,75	3,75	3,75	3,5	3,75	4	4	3,5	3,5	3,25
BTS GPME	2,75	2,25	2,25	2,75	3	2,75	2,75	2,5	2,25	2
BTS MCO	3,6	3,6	2,9	2,8	3,1	2,8	3,3	2,7	3,5	3,3
BTS NDRC	3,83	4	3,67	3,67	3,5	3,17	3,83	4	3,83	3,67
BTS PIM	3,73	3,36	3,18	3,45	3,36	3,36	3,36	3,82	3,55	3,27
MCCO	3,4	3,2	3,2	3,4	3	2,6	3,2	3,2	3,2	3,2
ECGP	2	1,62	1,62	2	1,88	1,88	2,12	2,62	1,38	1,12
MI	2,67	2,33	2,33	2,33	3,67	2,67	2,33	3,33	2,67	2,5
MA	3,67	3,56	3,22	3,33	3,78	2,89	3,11	3,78	3,67	3,44
MRH	2,75	3	2,25	2,75	3	2,5	2,25	2,5	2,75	2,5

TP ASS. IMMO	3,43	3,43	2,43	3,14	3,57	3,29	3,29	3,14	3,43	3,43
TP NTC	3,56	2,75	2,56	3	2,75	2,56	3,12	3,38	3,25	3,06

Source : Enquête portant sur NOSCHOOL auprès des apprentis 2025/2026

PARTENAIRES ENTREPRISES

➤ Enquête BILAN FIN DE FORMATION 25/26 (notes sur 4)

Retours par groupe et par critère

Formation	Besoins / offre adaptée	Aide recrutement	Dossiers admin.	Contenu / besoins entreprise	Suivi alternant	Outils de liaison	Réactivité	Recommande formation	Recommande NOSCHOOL
CCAB	3	2,67	3,17	3,33	2,33	2,67	3,33	3,17	3,17
COFI	3,25	3	3,25	3,5	3,25	3	3,5	3,25	3,25
CDC	3,33	3,08	3,67	3,17	2,75	2,58	3,5	3,17	3,17
CDC 1 ^{er} - 3 ans	3	2	2	3	2	2	2	1	1
RGNI	3,33	3,33	3,67	3,33	3	2,67	3,67	3,17	3,33
CDRH	3,25	2,25	2,75	3,25	2,75	2,75	3,5	3,25	3
BTS ASSU	3,43	3,86	3,57	3,86	3,71	3,57	3,71	3,86	3,86
BTS GPME	3,2	3,6	3,4	3,6	3,4	3,2	3,4	3,4	3,2
BTS MCO	3,67	3,83	4	3,67	3,67	3,5	4	4	3,83
BTS NDRC	3,33	2,83	3,33	3,17	3,83	3,67	3,5	3,5	3,5
BTS PIM	3,22	3,22	3,56	3,56	3,11	2,89	3,44	3,44	3,56
BTS TOUR	3,33	2,33	3,33	3	3	2,67	3,33	3	3
MCCO	3,25	2,25	3,25	3,5	2,25	3	3	3,25	3,25
ECGP	3,67	3	3,33	3,17	3	2,83	3,5	3,17	3
MI	3,38	2,77	3,38	3,23	3,15	3,08	3,38	3,23	3,23
MA	3,33	3,27	3,27	3	3,07	2,93	3,33	3,07	3,13
MRH	3,22	2,89	3,33	2,67	3	3,11	3,33	2,89	3,11
TP ASS. IMMO	3,67	3	4	2,67	3,67	3	4	2,67	2,67
TP NTC	2,5	2,5	3,5	2,5	2	2	2,83	2,33	2,33

Source : Enquête portant sur NOSCHOOL auprès des entreprises partenaires 2025/2026

Retours par indicateur

Intitulé évalué	Nb réponses	1★	2★	3★	4★	Moyenne /4	3★ ou 4★
Réactivité générale de l'établissement	125	2	11	43	69	3,43	89,60%
Accompagnement au montage des dossiers administratifs	125	5	12	33	75	3,42	86,40%
Qualification des besoins et propositions de formations/produits adaptés	125	6	10	50	59	3,3	87,20%
Adéquation entre le contenu de la formation et les besoins de l'entreprise	125	8	13	48	56	3,22	83,20%
Recommanderiez-vous NOSCHOOL ?	125	11	11	44	59	3,21	82,40%
Recommanderiez-vous cette formation ?	125	11	10	47	57	3,2	83,20%
Fréquence du suivi de l'alternant	125	15	21	33	56	3,04	71,20%
Accompagnement au recrutement des collaborateurs	125	15	18	40	52	3,03	73,60%
Outils de liaison pour l'intégration et le suivi de l'alternant	125	12	26	44	43	2,94	69,60%

Source : Enquête portant sur NOSCHOOL auprès des entreprises partenaires 2025/2026

FORMATEURS

➤ Enquête BILAN FIN DE FORMATION 25/26 (notes sur 4)

Points forts identifiés	Axes d'amélioration prioritaires
Disponibilité et accompagnement des équipes pédagogiques	Anticiper et stabiliser les plannings
Réactivité et qualité des échanges	Renforcer la coordination entre formateurs
Formations globalement jugées pertinentes et opérationnelles	Communiquer plus précisément les attendus des certificateurs et examens
Autonomie laissée aux formateurs	Revoir certains volumes horaires
Moyens pédagogiques globalement appréciés	Améliorer l'organisation et la lisibilité de DigitAll
Bonne implication de nombreux groupes	Renforcer sélection, positionnement et accompagnement des étudiants
Prise en compte de certains retours d'une année sur l'autre	Développer les projets, mises en situation et liens avec les entreprises

Qualité de la relation formateur–équipe pédagogique	Mieux articuler rubans pédagogiques, matières et progression
---	--

Retours par groupe et par critère

Groupe	Adéquation des profils recrutés avec les pré-requis de la formation	Adéquation entre le nombre de participants et les objectifs pédagogiques	Informations préalables à la formation quant au contenu de la formation	Informations préalables à la formation quant aux attendus et aux modalités pédagogiques	Qualité des moyens pédagogiques mis à votre disposition	Qualité des réponses apportées à vos questions (réactivité générale)	Adéquation entre votre planning et le ruban pédagogique	Moyenne groupe /4	Nb évaluations
CCAB	3,25	4,00	3,25	3,50	3,75	4,00	4,00	3,68	28
COFI	3,50	3,50	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	3,86	14
CDC	3,25	3,25	2,75	3,25	4,00	4,00	3,25	3,39	28
CDC I°-3 ans	2,00	3,00	4,00	4,00	2,00	3,00	3,00	3,00	7
RGNI	3,50	3,50	3,67	3,50	3,67	3,83	3,50	3,60	42
CDRH	3,00	4,00	3,33	3,67	3,67	3,33	3,00	3,43	21
BTS ASSU	3,00	4,00	3,00	4,00	3,00	3,00	2,00	3,14	7
BTS BANQUE	3,00	4,00	3,00	3,00	4,00	4,00	4,00	3,57	7
BTS MCO	2,33	3,00	3,00	2,33	4,00	3,67	3,33	3,10	21
BTS NDRC	1,50	2,50	3,00	2,50	3,50	2,50	3,00	2,64	14
BTS PIM	2,80	3,00	3,20	3,40	3,40	3,60	2,80	3,17	35
COLL. PAIE	3,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	3,00	3,71	7
ECGP	3,33	3,67	3,67	3,67	3,67	3,67	3,67	3,62	21
MI	3,67	4,00	3,67	3,67	4,00	3,67	4,00	3,81	21
MA	4,00	4,00	3,00	2,00	2,00	3,00	1,00	2,71	7
MRH	3,20	3,80	3,00	3,00	3,60	3,20	3,80	3,37	35
TP ASS. IMMO	3,00	4,00	3,00	3,00	4,00	4,00	4,00	3,57	7
TP NTC	3,80	3,20	3,80	3,40	3,80	3,20	3,00	3,46	35

Retours par indicateur

Intitulé	Nb réponses	Moyenne /4	1 étoile	2 étoiles	3 étoiles	4 étoiles	% 3★ ou 4★
Adéquation des profils recrutés avec les pré-requis de la formation	51	3,16	1	8	24	18	82,4%
Adéquation entre le nombre de participants et les objectifs pédagogiques	51	3,51	0	6	13	32	88,2%
Informations préalables à la formation quant au contenu de la formation	51	3,35	0	8	17	26	84,3%
Informations préalables à la formation quant aux attendus et aux modalités pédagogiques	51	3,33	2	7	14	28	82,4%
Qualité des moyens pédagogiques mis à votre disposition	51	3,67	0	3	11	37	94,1%
Qualité des réponses apportées à vos questions (réactivité générale)	51	3,57	1	2	15	33	94,1%
Adéquation entre votre planning et le ruban pédagogique	51	3,35	2	6	15	28	84,3%

Source : Enquête portant sur NOSCHOOL auprès des formateurs 2025/2026

TAUX DE REUSSITE et TAUX DE PRESENTATION 25/26

		RESULTATS 2025/2026	TAUX DE PRESENTATION 2025/2026
NIVEAUX 7	Manager Commercial	77% 10/13	92% 12/13
	Manager en immobilier résidentiel et tertiaire	96%**** 27/28	100% 28/28
	Mastère Banque Finance	73% 19/26	96% 25/26
	Manager de l'assurance	100% 31/31	100% 31/31
	Manager Ressources Humaines	100% 13/13	100% 13/13
NIVEAUX 6	Chargé de clientèle assurance et banque	97% 30/31	100% 31/31
	Bachelor Commerce / Marketing	82%**** 38/46	97% 45/46
	Conseiller financier	50%**** 9/18	88% 16/18
	Responsable en Gestion et transaction immobilière	97%**** 47/49	100% 49/49
	Chargé de développement RH	76% 13/17	100% 17/17
NIVEAUX 5	BTS Assurances	69% 18/26	96% 25/26
	BTS Gestion de la PME	58% 7/12	100% 12/12
	BTS Banque	30% 6/20	100% 20/20
	BTS Management Commercial Opérationnel	56% 19/34	94% 32/34
	BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Clients	87% 13/15	100% 15/15
	BTS Professions Immobilières	69% 24/35	100% 35/35
	Négociateur Technico- Commercial	58% 36/62	70% 44/62
	TP Assistant Immobilier	93% 14/15	100% 15/15

TAUX D'INTERRUPTION CONTRATS D'APPRENTISSAGE 25/26

PAR FORMATION

Formations	Effectifs contrats d'apprentissages	Nb contrats signés	Taux d'interruption
BACHELOR CHARGE DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL	55	57	4%
BTS ASSURANCES	41	41	0%
BTS BANQUE	5	6	17%
BTS Gestion de la PME	34	37	8%
BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL	75	79	5%
BTS Négociation et digitalisation de la relation client	45	54	17%
BTS PROFESSIONS IMMOBILIERES	55	59	7%
BTS TOURISME	12	12	0%
CHARGE DE CLIENTELE ASSURANCE BANQUE	30	30	0%
CHARGE DE DEVELOPPEMENT EN RESSOURCES HUMAINES	23	23	0%
CONSEILLER FINANCIER	16	16	0%
EXPERT CONSEIL EN GESTION DE PATRIMOINE	45	47	4%
MANAGER DE L'ASSURANCE	50	52	4%
MANAGER EN RESSOURCES HUMAINES	31	34	9%
MANAGER IMMOBILIER	52	59	12%
MASTERE COMMERCE ET MARKETING	28	31	10%
RESPONSABLE EN GESTION ET NEGOCIATION IMMOBILIERE	49	49	0%
TITRE PRO ASSISTANT IMMOBILIER	14	14	0%
TP NEGOCIATEUR TECHNICO COMMERCIAL	104	104	0%
Total général	764	804	5%

PAR FILIERE

FILIERES	Effectifs contrats d'apprentissages	Nb contrats signés	Taux d'interruption
ASSURANCE / BANQUE	187	192	3%
COMMERCE	307	325	6%
IMMOBILIER	170	181	6%

RH	88	94	6%
TOURISME	12	12	0%
Total général	764	804	5%

PAR NIVEAU D'ETUDE

Niveau d'études	Effectifs contrats d'apprentissages	Nb contrats signés	Taux d'interruption
5	385	406	5%
6	173	175	1%
7	206	223	8%
Total général	764	804	5%

TAUX DE RUPTURE 25/26

PAR FORMATION

Nom Formation	Effectifs en début de formation	Nb de Ruptures sèches	Taux de Ruptures sèches
BACHELOR CGCO UBB	5		0%
BACHELOR CHARGÉ DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL option COMMERCE INTERNATIONAL	5	4	80%
BACHELOR CHARGE DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL	55	6	11%
BTS ASSURANCES	48	3	6%
BTS BANQUE	30	2	7%
BTS Gestion de la PME	43	6	14%
BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL	81	17	21%
BTS Négociation et digitalisation de la relation client	54	16	30%
BTS PROFESSIONS IMMOBILIERES	62	5	8%
BTS TOURISME	22	4	18%
CHARGE DE CLIENTELE ASSURANCE BANQUE	37	1	3%
CHARGE DE DEVELOPPEMENT EN RESSOURCES HUMAINES	25	2	8%
CONSEILLER FINANCIER	18		0%
EXPERT CONSEIL EN GESTION DE PATRIMOINE	48	2	4%
MANAGER DE L'ASSURANCE	57		0%
MANAGER EN RESSOURCES HUMAINES	33	3	9%
MANAGER IMMOBILIER	53	2	4%
MASTERE COMMERCE ET MARKETING	30	5	17%
RESPONSABLE EN GESTION ET NEGOCIATION IMMOBILIERE	52	2	4%
TITRE PRO ASSISTANT IMMOBILIER	16	1	6%
TP CONSEILLER DE VENTE	7		0%
TP NEGOCIATEUR TECHNICO COMMERCIAL	109	11	10%
Total général	890	92	10%

PAR FILIERE

FILIERES	Effectifs en début d'année scolaire	Nb de ruptures sèches	Taux de ruptures sèches
ASSURANCE / BANQUE	238	8	3%
COMMERCE	346	59	17%
IMMOBILIER	183	10	5%
RH	101	11	11%
TOURISME	22	4	18%
Total général	890	92	10%

PAR NIVEAU D'ETUDE

Niveau de Formation	Effectifs en début d'année scolaire	Nb de ruptures sèches	Taux de ruptures sèches
4	7		0%
5	465	65	14%
6	197	15	8%
7	221	12	5%
Total général	890	92	10%

TAUX D'INSERTION 25/26 (à venir - mars 2027)

PAR FILIERE

PAR NIVEAU

TAUX D'INSERTION DANS LES METIERS VISÉS

25/26 (à venir - mars 2027)

ANALYSES*

**Effectuées par une IA à partir des indicateurs ci-dessus et des verbatims des parties prenantes*

A partir des éléments analysés : bilans étudiants, entreprises, formateurs, ruptures sèches et interruptions de contrats.

Il en ressort une lecture assez cohérente de l'année 2025-2026 : **la qualité pédagogique et la relation humaine sont plutôt bien perçues, mais l'organisation, la communication et le suivi école-entreprise constituent les principaux axes de progrès.**

Indicateur	Résultat	Lecture
Ruptures sèches	92 / 890 = 10,3 %	Point de vigilance
Interruptions / changements de contrats	40 / 804 = 5,0 %	Relativement contenu
Satisfaction étudiants	≈ 78 %	Globalement satisfaisante
Satisfaction entreprises	80 %	Bonne
Satisfaction formateurs	85 %	Très bonne
Réponses étudiants	160 / 540 = 29,6 %	Taux de retour à améliorer
Réponses entreprises	122 / 542 = 22,5 %	Taux de retour faible
Réponses formateurs	51 / 105 = 48,5 %	Taux de retour très important

Le premier constat important est donc que **les trois publics ayant répondu donnent une appréciation globalement positive**, avec un niveau particulièrement élevé chez les formateurs. En revanche, il faut être prudent dans l'interprétation, notamment pour les formateurs : les taux de réponse restent faibles.

1. Côté étudiants : satisfaction correcte mais plusieurs irritants très identifiés

Sur les **160 répondants**, les meilleurs résultats concernent le début et l'environnement du parcours :

Critère	Satisfaction
Parcours admission / placement	89,5 %
Outils admission / placement	86,5 %
Intégration en formation	84,5 %
Ambiance du groupe	84,4 %

Critère	Satisfaction
Recommandation de la formation	79,7 %
Supports pédagogiques	79,5 %
Accompagnement pédagogique	78,4 %
Contenu de la formation	77,8 %
Animation	76,9 %
Recommandation NOSCHOOL	76,7 %
Adéquation cours / entreprise	73,4 %
Organisation matérielle	70,6 %

Il y a donc un contraste intéressant : **l'entrée dans NOSCHOOL fonctionne plutôt bien**, tout comme l'intégration et l'ambiance, mais l'expérience se dégrade davantage sur des éléments très opérationnels.

Le **premier point faible est l'organisation matérielle (70,6 %)** : salles, équipements, prises, informatique, outils numériques. Ce résultat est cohérent avec les verbatims qui évoquent notamment les équipements et les problèmes d'outils.

Le deuxième concerne **l'adéquation entre les cours et les missions en entreprise (73,4 %)**. Ce point mérite une attention particulière pour un CFA : les étudiants demandent davantage de cas concrets, de mises en situation et de professionnalisation.

2. Des écarts importants entre formations

La moyenne générale masque de **très fortes disparités**.

Parmi les évaluations étudiantes les plus favorables apparaissent notamment :

- **BTS NDRC : 93,4 %**
- **BTS Banque : 91,3 %**
- **CCAB : 88,1 %**
- **MA : 87,3 %**
- **BTS PIM : 87,1 %**

À l'inverse, plusieurs formations nécessitent une analyse plus approfondie : **ECGP 48,5 %**, **BTS GPME 64,3 %**, **MRH 67,6 %** et **MI 68,6 %**.

NB : Certains volumes de réponses sont faibles et les verbatims montrent que, dans plusieurs formations, une difficulté très ciblée — organisation d'une certification, intervenant, outil informatique, planning — peut fortement dégrader la perception globale.

3. Côté entreprises : 80 % de satisfaction, mais un message très clair

Le résultat global entreprises est **80 %**, ce qui est positif.

Les critères les mieux évalués sont :

- **réactivité générale : 3,43/4 ;**
- **accompagnement administratif : 3,42/4 ;**

- **qualification des besoins : 3,30/4 ;**
- **adéquation formation/besoins entreprise : 3,22/4.**

En revanche, trois résultats ressortent :

- **outils de liaison : 2,94/4 ;**
- **accompagnement au recrutement : 3,03/4 ;**
- **fréquence du suivi des alternants : 3,04/4.**

Et les verbatims confirment très nettement le diagnostic.

Les entreprises satisfaites valorisent la **réactivité, la disponibilité des interlocuteurs, la fluidité des échanges et la qualité des alternants.**

Mais lorsqu'elles sont insatisfaites, le sujet qui revient le plus est le **manque de suivi école–entreprise** : absence de rendez-vous pédagogique, manque de contacts réguliers, manque de visibilité sur l'assiduité ou le déroulement de la formation, souhait de disposer du programme pour articuler les missions de l'alternant avec les enseignements.

4. Les formateurs constituent le public le plus satisfait

Le bilan des formateurs atteint **85 %**, avec des résultats particulièrement élevés :

Critère	% de réponses 3★ ou 4★
Moyens pédagogiques	94,1 %
Réactivité / réponses apportées	94,1 %
Nombre de participants / objectifs	88,2 %
Informations sur le contenu	84,3 %
Planning / ruban pédagogique	84,3 %
Informations sur attendus/modalités	82,4 %
Adéquation des profils recrutés	82,4 %

C'est un **point fort réel pour NOSCHOOL** : la relation entre les formateurs et les équipes pédagogiques est globalement reconnue.

Mais les verbatims apportent une nuance importante. Les formateurs demandent notamment :

d'avantage d'anticipation des plannings, une meilleure coordination entre intervenants, des attendus certificateurs plus clairs, une meilleure articulation entre matières et rubans pédagogiques, ainsi qu'une **organisation plus lisible de DigitAll.**

C'est particulièrement intéressant parce que les difficultés d'organisation remontées par les étudiants apparaissent également chez les formateurs.

5. Ruptures : le principal point de vigilance concerne le niveau 5 et la filière Commerce

Sur **890 apprenants**, le tableau recense **92 ruptures sèches**, soit **10,3 %**.

Le phénomène diminue donc nettement avec le niveau de qualification. **Près de 71 % des ruptures sèches concernent le niveau 5** (65 sur 92).

La lecture par filière est encore plus parlante :

Filière	Taux de rupture sèche
Tourisme	18,2 %
Commerce	17,1 %
RH	10,9 %
Immobilier	5,5 %
Assurance / Banque	3,4 %

Il faut cependant relativiser le Tourisme en raison de son faible effectif (**22 apprenants**). Le sujet structurel est plutôt la **filière Commerce**, qui représente **59 des 92 ruptures sèches**, soit environ **64 % de l'ensemble des ruptures**.

Deux BTS ressortent particulièrement : **BTS NDRC : 29,6 %** et **BTS MCO : 21,0 %**.

6. Les interruptions/changements de contrats donnent une information complémentaire

Le second indicateur concerne les contrats d'apprentissage : **804 contrats signés pour 764 apprenants**, soit environ **5,0 % d'interruptions/changements** selon la méthode retenue dans le tableau.

Les écarts sont moins importants que pour les ruptures sèches :

- Assurance/Banque : **2,6 %**
- Commerce : **5,5 %**
- Immobilier : **6,1 %**
- RH : **6,4 %**
- Tourisme : **0 %**

Au niveau des formations, le **BTS NDRC atteint 16,7 %**, tout comme le BTS Banque, mais ce dernier porte sur un effectif très faible dans ce tableau.

Ce croisement est intéressant : **le NDRC présente simultanément une très forte satisfaction pédagogique des répondants (93,4 %) et un niveau élevé de ruptures/interruption**.

Analyse qualitative transversale

En rapprochant les enquêtes enquêtes, plusieurs thèmes se répètent.

Le premier point fort est humain. Étudiants, entreprises et formateurs citent régulièrement la disponibilité, la réactivité et la qualité des relations avec les équipes NOSCHOOL. Les formateurs sont particulièrement positifs sur ce sujet.

Le deuxième point fort concerne l'intégration. Les étudiants évaluent très positivement leur admission, leur placement et leur intégration. C'est un élément important à conserver.

Le premier axe d'amélioration transversal est l'organisation. Plannings, informations examens/certificateurs, communication des attendus, coordination des intervenants, organisation des BTS blancs, Business Game, délais de notation : le sujet revient sous différentes formes dans presque toutes les populations.

Le deuxième est la communication. Il ne s'agit pas nécessairement d'un manque global de communication, mais plutôt de sa fiabilité, de son anticipation et de son ciblage. Certaines entreprises disent recevoir trop de sollicitations tandis que d'autres indiquent ne pas être suffisamment contactées. Le besoin semble donc être celui d'une **communication structurée et personnalisée**, davantage que d'une augmentation générale du volume de messages.

Le troisième concerne la professionnalisation. Les étudiants souhaitent davantage de cas pratiques et une meilleure correspondance entre les cours et les missions. Les entreprises souhaitent connaître la progression pédagogique pour adapter les missions. Les formateurs demandent davantage de projets et de liens avec l'entreprise. **Les trois regards convergent donc sur ce point.**

Conclusion

L'analyse croisée des enquêtes de satisfaction étudiants, entreprises et formateurs, complétée par l'étude des ruptures et interruptions de contrats, fait apparaître un niveau de satisfaction globalement positif sur l'année 2025-2026.

Les résultats atteignent environ 78 % de satisfaction auprès des étudiants, 80 % auprès des entreprises et 85 % auprès des formateurs. Les principaux points forts identifiés concernent la disponibilité et la réactivité des équipes, la qualité des relations humaines, l'intégration des apprenants ainsi que, pour les formateurs, la qualité des moyens pédagogiques mis à disposition.

L'analyse qualitative permet néanmoins d'identifier plusieurs axes d'amélioration communs aux différents publics. L'organisation et l'anticipation constituent le premier enjeu : planification des enseignements, coordination des intervenants, communication des modalités d'examen et des attendus des certificateurs, organisation des évaluations et lisibilité des outils pédagogiques.

Le renforcement du lien entre le CFA et l'entreprise constitue également un axe prioritaire. Si les entreprises apprécient la réactivité des équipes lorsqu'elles les sollicitent, plusieurs d'entre elles souhaitent un suivi plus régulier et davantage structuré de l'alternant. Cette attente rejoint celle des apprenants et des formateurs concernant le renforcement de la professionnalisation, des mises en situation et de l'articulation entre enseignements et missions réalisées en entreprise.

Enfin, le taux de ruptures sèches s'établit à 10,3 % sur l'ensemble des apprenants. L'analyse met en évidence une concentration plus importante sur les formations de niveau 5 et sur la filière Commerce, qui représente 59 des 92 ruptures recensées. Les BTS MCO et NDRC nécessitent à ce titre une analyse approfondie des causes de rupture. La satisfaction particulièrement élevée exprimée par les répondants du BTS NDRC montre toutefois que les ruptures ne peuvent être assimilées directement à une insatisfaction pédagogique et doivent faire l'objet d'une analyse multifactorielle.

Ces résultats conduisent à retenir quatre priorités pour le plan d'amélioration 2026-2027 : renforcer l'anticipation et la fiabilité de l'organisation pédagogique ; structurer davantage le suivi CFA–entreprise ; développer l'articulation entre enseignements et situations professionnelles ; et mettre en place une analyse systématique des causes de rupture, particulièrement sur les formations de niveau 5 et la filière Commerce.

Enfin, l'amélioration du taux de réponse aux enquêtes constitue également un objectif nécessaire afin de renforcer la représentativité des indicateurs et de disposer, à terme, d'un pilotage qualité encore plus robuste par formation et par public.