

Extraits de l'article paru dans le magazine Trends Tendances le 10 avril 2008

Une poignée d'entreprises se disputent ce marché appelé à devenir (très) lucratif

Le secteur du soutien scolaire aiguise les appétits

...

Si la Belgique compte désormais une poignée d'entreprises actives dans le soutien scolaire, aucune n'arrive encore à la cheville d'Acadomia, leader du secteur dans l'Hexagone. La trajectoire de cette société créée en 1989 a des allures de *success story*. Lancée avec un prêt étudiant par Maxime Aïach, qui avait joué les profs amateurs durant ses études, et après des débuts laborieux, elle est devenue le n°1 des cours particuliers en Europe. Avec plus de 100 millions d'euros facturés l'an dernier aux familles, et un résultat net de 5,5 millions d'euros, Acadomia emploie 400 personnes et en fait travailler 25.000 autres, qui correspondent à 3.000 profs à temps plein. Son objectif : proposer aux parents de tout élève en difficulté un professeur particulier dans les 48 heures maximum. Elle a, depuis, élargi son offre, avec des stages en petits groupes, des préparations aux examens ou l'amélioration de la méthodologie de l'étudiant. Et avec les autres spécialistes de l'aide scolaire à domicile, qui ont poussé comme des champignons, elle aurait fait sortir de l'ombre plus de 20 % de l'activité liée aux cours particuliers. Un marché juteux qui pèserait plus de 2 milliards d'euros par an en France, mais qui est dominé par le travail au noir.

Introduite sur le marché libre français en avril 2000 à 9,70 euros, l'action Acadomia se négocie aujourd'hui à près de 36 euros. Et si d'autres acteurs, comme KeepSchool, les Cours Legendre ou Complétude, se sont fait un nom sur ce segment, Acadomia reste de loin le leader, avec 95 agences installées un peu partout en France. Elle continue à viser un taux de croissance à deux chiffres, étend ses services à l'aide ménagère sous la marque Shiva, et à la garde d'enfants.

Une réponse à l'angoisse des parents

En Belgique aussi, l'anxiété des parents et les failles du système scolaire ont généré une demande importante de cours particuliers. Près d'un élève sur quatre dans le secondaire est en échec. Le marché des cours particuliers dépasserait ainsi 300 millions d'euros - d'autant qu'en Belgique, il touche non seulement les élèves du primaire et du secondaire, mais aussi ceux du supérieur. Principale embûche : les sociétés actives sur ce créneau ne peuvent pas capitaliser, chez nous, sur la déductibilité fiscale qui existe en France (*voir notre encadré*). Le secteur reste donc encore balbutiant et extrêmement morcelé, même si un début de structuration se manifeste.

...

Le profil type des parents qui font appel à ce type de services ? Ils travaillent beaucoup, n'ont guère de temps pour s'occuper des devoirs et dénicher un prof particulier, et surtout, sont très contents de sous-traiter le stress qu'entraîne un soutien scolaire suivi. Certains font d'ailleurs appel à des sociétés spécialisées plusieurs soirs par semaine, pour que les devoirs et les leçons soient en ordre quand ils rentrent du boulot. «Souvent, les parents ont du mal à comprendre que leur enfant n'assimile pas une matière, observe Stéphane Wasjkop. Sans compter que certains ont oublié ce qu'était une dérivée. Nous leur proposons donc de prendre en charge ce souci.»

Un marketing encore hésitant

Les pics de demandes se situent bien entendu au moment des bulletins. «Nous avons aussi des appels dès septembre, pour des étudiants qui veulent redémarrer l'année du bon pied, précise Michaël Houben, cofondateur de **My Sherpa**, une autre société lancée fin 2003. Mais dans la plupart des cas, la remotivation de l'étudiant, et souvent celle des parents, fait clairement partie de notre mission.» **My Sherpa** présente le profil de ses «coaches», souvent étudiants dans le supérieur, comme un gage de réponse adaptée aux besoins de l'étudiant. «Nous les sélectionnons non seulement sur leurs connaissances spécifiques, mais aussi sur leurs compétences pédagogiques, à savoir la manière dont ils vont expliquer un problème concret, et leur capacité à remotiver l'élève», argumente Michaël Houben. Même politique chez Educadomo.

D'autres, au contraire, comme l'asbl Cogito, qui accompagne principalement des étudiants du supérieur (pour ceux du secondaire, elle travaille uniquement en groupes), ou Réussit'School, acteur plus centré sur Bruxelles, soulignent

qu'ils travaillent essentiellement avec de vrais professeurs. Réussit'School se targue aussi d'offrir des accompagnements adaptés aux différents systèmes d'enseignement - le libre et l'officiel, mais aussi le Lycée français ou l'Ecole européenne - et sa responsable souligne que chaque demande fait l'objet d'un bilan à domicile, qui comprend un test de profil d'apprentissage.

Un marketing encore timide, au regard des méthodes agressives développées en France. «Cinq points de plus en moyenne après 36 heures de cours», affichait un temps Acadomia, qui communique avec insistance sur ses différents outils pédagogiques, et en particulier sur les tests évaluant le niveau des élèves, développés avec Nathan. Et cette année, KeepSchool a affiché dans le métro parisien et à la TV sa «Garantie de progrès», promettant un meilleur bulletin scolaire au troisième trimestre - en cas de baisse de la note, la société s'engage à rembourser la totalité des heures payées, et en cas de stagnation, 50 %. Les conditions en petits caractères précisent que les parents doivent pour cela souscrire à 36 heures de cours minimum par matière, et que l'étudiant doit participer au moins pendant 40 heures aux quiz et exercices en ligne sur le site de la société.

Un leader toujours en déficit

En Belgique, la plupart des acteurs ne communiquent aucun chiffre d'affaires précis. Mais leur taille reste très modeste. En plus des deux gérants, **My Sherpa** emploie deux conseillers pédagogiques. Réussit'School occupe deux personnes à temps plein, et Cogito une seule. Quant à la gérante de Plénisciences, installée à Louvain-la-Neuve, elle continue à donner des cours pour gagner sa vie. Des rapprochements pourraient toutefois s'opérer dans les mois à venir.

Dans le secteur, plutôt que de chiffre d'affaires, on préfère parler en termes d'«étudiants suivants» : 700 depuis le début de l'année scolaire chez **My Sherpa**, 250 sur la même période pour Plénisciences, 1.500 en 2007 pour Cogito, et 2.400 actuellement pour Educadomo, qui malgré sa place de leader en Belgique, affiche des comptes largement dans le rouge. «Nous dépensons près de 20 % de notre chiffre d'affaires en marketing, parce qu'il est important d'être connus au moment où les gens sont confrontés à un échec scolaire, explique Stéphane Wasjkop. Nous avons aussi beaucoup investi dans notre réseau d'agences. Mais nous comptons atteindre le *break even* fin 2008, et être profitables dès l'an prochain.»

Le modèle généralement adopté ? L'entreprise demande une cotisation annuelle par famille (75 euros chez Educadomo), puis vend des heures de cours sous forme de chèques. Gros avantages : les parents paient immédiatement, alors que les professeurs ne sont réglés qu'une fois les cours donnés. Les familles s'engagent en outre pour un certain volume d'heures, qui sont facturées entre 24 et 35 euros selon les sociétés, le nombre d'heures de cours demandé et le niveau d'études de l'étudiant. Chez Plénisciences, le business model est quelque peu différent : «Vu l'absence de déduction fiscale pour ce type d'activités, j'ai opté pour la mise en relation, explique Raïssa Malu, la gérante. Je demande une cotisation trimestrielle aux parents, qui remplissent un formulaire d'inscription en ligne, suivi éventuellement d'un contact. Et je leur envoie un professeur sélectionné, qu'ils paient directement.»

Les «professeurs», ou les «coaches», comme préfèrent les appeler certains, travaillent presque toujours à titre d'indépendant complémentaire, et sont payés 10 à 13 euros de l'heure chez Educadomo, 12,50 à 17 euros chez **My Sherpa**, 15 euros chez Réussit'School et jusqu'à 25 euros chez Cogito. Il s'agit souvent d'étudiants universitaires, parfois en agrégation ou en doctorat. Quelques entreprises ont davantage recours aux enseignants, encore en activité ou pensionnés. Sur le marché noir, où certains profs donnent parfois des cours de rattrapage à leurs propres élèves, l'heure se facturerait en général entre 15 et 40 euros. Ce qui incite certains profs à se mettre d'accord avec les parents pour continuer en dehors de toute structure. Une déperdition d'activité qui n'empêche pas les sociétés actives dans ce créneau de tableer sur de belles croissances dans les années à venir. «Nous offrons une réelle valeur ajoutée aux parents en sélectionnant les profs, en les remplaçant au moindre problème et en gérant tous les aspects juridiques, argumente Stéphane Wasjkop. Et beaucoup d'entre eux deviennent fidèles à nos services.»

Christine Scharff

Tendances - 10-04-2008