

CLASSEMENT. Les six premières sociétés de soutien scolaire se développent mais restent encore très marginales par rapport au volume des cours non déclarés.

# Les affaires en or des cours particuliers

## SERVICES À LA PERSONNE

Obsédés par la réussite scolaire des enfants, les Français ne lésinent pas sur les cours particuliers. Un secteur en plein boom.

AVEC la rentrée scolaire, les bonnes résolutions sont là. Pas question de laisser ses enfants décrocher, mieux vaut prévoir d'emblée l'aide aux devoirs, le prof ou l'étudiant de maths ou d'allemand, qui donnera l'explication supplémentaire. Certains ont même anticipé les problèmes en inscrivant leurs enfants en stage intensif de prérentrée. C'est de plus en plus fréquent, surtout quand le bulletin de fin d'année indique : « *Passage de justesse ; il faut travailler telle matière pendant les vacances.* »

Reste à trouver le pédagogue ou la société de cours particuliers idoine. Longtemps, il n'y avait guère d'autre méthode que le bouche à oreille, le conseil d'un prof au lycée, les petites annonces. Mais depuis une quinzaine d'années, le marché s'est structuré et une demi-douzaine d'entreprises ont fait de cette activité un business. Elles ont révélé un marché discret, mais loin d'être négligeable. Selon les deux leaders du secteur, Acadomia et Complétude, il représente un volume d'affaires compris entre 800 millions et 2 milliards d'euros, selon le mode de calcul, essentiellement concentrés sur les collégiens et lycéens. Mais les sociétés commerciales n'en captent encore « que » 200 à 250 millions. Les six plus grandes facturent environ 160 millions de cours, soit les deux tiers du total des cours facturés, selon leurs estimations.

Dans le détail, Complétude estime qu'un élève sur six prend des cours particuliers dans l'année à raison d'une quarantaine d'heures de cours par an. Si toutes ces heures étaient déclarées et soumises à cotisations sociales, elles seraient payées en moyenne 30 euros, soit un marché de 1,2 milliard d'euros. Mais, en réalité, seuls 15 % des cours sont donnés par des organismes professionnels. Les autres sont pour 5 % dispensés bénévolement par des associations et pour 80 % par des professeurs ou des étudiants, payés directement « de la main à la main » par les familles (plutôt entre 15 et 20 euros). L'argent réellement consacré à cette activité pour l'instant serait donc inférieur au milliard d'euros.

## Crédit d'impôt

Le potentiel de progression pour les organismes privés n'en est pas moins alléchant. Ils lorgnent ces 80 % du marché qui se font en direct. Et qui sont en bonne

partie la chasse gardée des profs. Selon un sondage Ifop, Acadomia avait commandé un sondage par l'Ifop. Il ressortait que 41 % des enseignants donnaient des « petits cours », dont 13 % à leurs propres élèves. Cela explique que l'on trouve assez peu d'enseignants en activité parmi les formateurs des organismes privés. « *Les profs actifs n'ont pas besoin de nous* », reconnaît Acadomia, qui recrute en revanche largement dans les rangs des instituts de formation (les IUFM), ou parmi les enseignants à la retraite. Le gros des bataillons reste toutefois composé d'étudiants. Seul le Cours Legendre continue à revendiquer d'utiliser de vrais profs.

Si les sociétés ont du mal à conquérir l'avantage compétitif des profs en activité, elles se développent plus vite que le marché. « *Celui-ci progresse de 3 % par an depuis une dizaine d'années, mais l'activité des organismes professionnels augmente, elle, de 35 % l'an* », assure Hervé Lecat, président de Complétude, le numéro deux. Avec la réduction d'impôt – ou le crédit d'impôt – dont bénéficient leurs clients, elles ne leur reviennent au final pas plus cher. Elles offrent la possibilité aux familles de trouver plus facilement la perle rare, mais elles connaissent parfois les mêmes difficultés que les clients qui s'adressent à elles car ils ne trouvent pas de professeur en direct. Stéphane Cohen, d'Anacours, relève que « *de plus en plus de familles s'installent en Seine-et-Marne où le réseau de transport n'est pas très dense. C'est plus difficile d'y trouver des intervenants* ».

Seule solution : payer les formateurs un peu plus cher, notamment s'ils utilisent leur véhicule. Chez Anacours comme chez Domicours, on insiste aussi beaucoup sur la nécessité de fidéliser les formateurs, pour assurer un service continu pendant l'année à une famille. Mais l'exercice est difficile et crée une réelle gêne aux clients. Les bénéfices ne sont pas non plus toujours là. Domicours, société du Groupe Chèque Déjeuner, proche de la Mutualité française et de la Macif, n'y est pas encore parvenue. Certaines petites structures en ont aussi fait les frais. Acadomia a repris Prépadom, Après la classe-Marseille et la Preep.

Les sociétés privées devront aussi faire face à la montée en puissance des cours non payants. Outre ceux des bénévoles (l'Association de la fondation étudiante pour la ville, le Secours populaire ou le Secours catholique...), l'État réagit. Des études surveillées seront bientôt mises en place dans les collèges d'éducation prioritaire, et le dispositif devrait être étendu en 2009. Mais les organismes privés ne sont pas inquiets. La réussite scolaire des enfants est devenue une obsession en France comme ailleurs.

S. F., E. L. C et A. J.

### Un coach à 15 ans pour préparer l'ENA

■ « *Le coaching est très utile pour aider les élèves à intérioriser leur idée d'avenir* », lance Dominique Descamps-Calderon, directrice d'un centre de coaching parisien et psychologue de formation. Ses clients : des parents inquiets « *qui poussent leurs enfants à la réussite* ». En général, ils sont soucieux du passage en classe de seconde, s'interrogent sur le choix du bon établissement, s'inquiètent de l'hyperactivité de leur progéniture ou de son manque d'attention en classe. Autant d'éléments qui les poussent à faire appel à un coach et ce, parfois, dès l'âge de 15 ans.

C'est le cas d'une élève que suit Dominique Descamps. « *Elle a 13 de moyenne générale. Mais comme elle veut faire Sciences Po et l'ENA, je lui ai dit que ce n'était pas vraiment les notes qu'il fallait avoir*, explique le coach. Or, elle en a le potentiel intellectuel et physique avec sa carrure d'athlète. Je lui ai expliqué qu'elle devait devenir un coureur de fond. » Domini-

que Descamps voit son « athlète » une fois par mois depuis avril et elle a prévu de poursuivre ses séances jusqu'à Noël. Coût total du « bilan de potentiel » et du coaching pour l'adolescente : 450 euros pour 13 heures de prestation. Elle n'est pas la seule puisque le coach suit également une quinzaine de jeunes âgés de 15 à 20 ans.

« *Mon but est de m'approcher le plus possible de la vérité vraie*, explique, sans ciller, le coach. *Pour cette élève par exemple, je fais une préparation mentale comme on le ferait avec des sportifs.* » Elle n'hésite pas à ruer dans les brancards en faisant l'éloge des écoles privées sous contrat. « *Il n'y a pas que les grands lycées parisiens qui soient véritablement capables d'insuffler des bons rythmes de travail. C'est également le cas de certains de ces établissements comme d'une ou deux écoles hors contrat sur Paris.* »

Anne Jouan

## « Acadomia se développe au rythme de 50 % par an »

Philippe Coléon est directeur général du numéro un des cours à domicile en France.

**LE FIGARO.** - Le développement des entreprises de soutien scolaire est-il une spécificité française ?

**Philippe COLÉON.** - Comparativement aux États-Unis et au reste de l'Europe, le marché français est plus développé. Pour deux raisons. Tout d'abord, la loi Borloo sur les services à la personne a permis de structurer le marché et de faire apparaître au grand jour une activité essentiellement souterraine. Les cours particuliers ont toujours existé, qu'on appelle cela tutorat ou soutien scolaire, mais c'était informel, c'était les « petits cours » au noir que donnaient les étudiants et les profs. Il y avait seulement quelques structures de cours collectifs pendant les vacances. Aujourd'hui, avec le crédit d'impôt pour les services à la personne, cela ne revient pas plus cher de passer par une entreprise qui professionnalise le service. La deuxième raison est que c'est dans notre pays que les élèves ont le plus de travail personnel à fournir hors de l'école. À partir de la classe de troisième, un élève sur deux doit travailler plus de deux heures par jour à la maison et a besoin d'aide. Or le modèle familial évolue : les femmes travaillent et les divorces sont fréquents. L'aide doit donc venir de plus en plus souvent de l'extérieur. Sans oublier la peur croissante de l'échec scolaire.

### En profitez-vous ?

Nous nous développons de 50 % en moyenne par an parce que nous structurons le marché, en « grignotant » sur les cours informels. Nous sommes la plus grosse entreprise de cours particuliers en Europe. Nous n'avons pas à rougir non plus par rapport aux Américains : le



« C'est dans notre pays que les élèves ont le plus de travail à fournir hors de l'école », explique Philippe Coléon. DR

leader aux États-Unis, Club Z, suit 70 000 élèves par an, alors que nous en encadrons plus de 100 000.

### Avez-vous des relations avec l'Éducation nationale ?

Non, aucune. Nous mettons indirectement le doigt sur certaines lacunes du système et notre position consiste à ne rien demander au ministère. Nous nous adressons aux parents et aux élèves. Mais sur le terrain, nous avons de

### Richard Gasquet, tennis et cours particuliers

■ Chez Acadomia, on se soucie des situations particulières. Philippe Coléon, père de quatre enfants dont un garçon malentendant, sait mieux que personne qu'elles sont compliquées à gérer sur le plan scolaire. C'est une des raisons qui l'a poussé à lancer Acadomia avec un ami Maxime Aiach en 1989... Puis à créer une filière Sport étude. « Nous suivons des élèves avec le Centre national d'enseignement à distance (Cned) et leur coach sportif »,



très bonnes relations avec les enseignants et avec certains chefs d'établissement - notamment dans le privé - qui font parfois appel à nous pour leurs enfants !

### Le gouvernement va mettre en place un soutien scolaire dans les collèges de ZEP et veut ensuite le généraliser. Cela empiète-t-il sur votre marché ?

Cela prendra du temps. Et si l'école répond aux besoins, tant

mieux. Nous sommes comme les médecins : aucun ne se réjouit lorsqu'il y a une épidémie. S'il n'y a plus de besoins individuels, nous ferons d'autres choses : des langues, de la formation professionnelle... Ce n'est pas un problème pour notre entreprise.

### Les aides fiscales sont aussi un facteur de votre développement. Redoutez-vous le plafonnement des niches ?

Le risque me paraît marginal. Je tiens aussi à préciser que le crédit d'impôt nous aide à nous développer mais, qu'en retour, l'État a aussi plus de rentrées d'argent. Sur les 105 millions d'euros que nous facturons aux familles, l'État va en payer une quarantaine sous forme de réduction ou de crédit d'impôt. Mais nous payons 18 millions d'euros de cotisations à l'Urssaf et des impôts. Nous avons créé 400 emplois, nous faisons travailler 25 000 autres personnes, soit l'équivalent de 3 000 profs à temps plein. Ces salariés paient aussi des impôts. Le coût net pour l'État doit être d'à peine 10 millions.

Propos recueillis par SOPHIE FAY et ÉRIC DE LA CHESNAIS

## Recrutement : chacun sa méthode

« Le Figaro » a testé les méthodes de recrutement de six organismes.

LA MAJORITÉ des sociétés de soutien scolaire assurent que les cours sont dispensés par des professeurs expérimentés. La réalité est un peu plus diverse.

D'abord les promesses. Sur son site Internet Acadomia explique sélectionner « les meilleurs enseignants », les Cours Legendre se vantent : « Nos cours sont dispensés par les meilleurs enseignants, du primaire et du secondaire. » Plus modeste, Complétude parle de « professeurs » titulaires d'un bac + 3 minimum ou étudiants de grandes écoles, Kelprof, site de mise en relation, garantit des « professeurs particuliers de qualité » dans donner plus de précisions quant à leur origine mais publie sur son site Internet le profil de ses enseignants (profil et niveau).

Plus humble également, Keepschool qui propose « des professeurs de l'Éducation nationale en exercice ou à la retraite, des étudiants expérimentés de grandes écoles ou en préparation du Capes et de l'agrégation, des formateurs professionnels ». La palme du flou est décrochée par Methodia qui dit de ses « formateurs » : « Ils ont au minimum le niveau requis par l'Éducation nationale pour enseigner. »

### Des exigences variables

Contacté par téléphone, chacun de ces organismes à qui nous avons soumis une candidature (avec le CV ci-contre) s'est déclaré intéressé par notre candidature alors qu'il était bien précisé qu'elle émanait d'une titulaire d'un bac + 3. Le plus « réceptif » a été Keepschool. « Remplissez notre questionnaire en ligne et vous recevrez un e-mail de confirmation avec vos identifiants. Vous pourrez ainsi avoir accès à nos offres de cours », nous ont-ils répondu. Complétude

a également très bien reçu notre candidature et, sans trop de questions, nous a communiqué l'adresse du lieu pour passer l'entretien, en détaillant la liste des documents à apporter (dernier diplôme, carte d'identité, carte Vitale, RIB...). « On remplira votre dossier d'inscription, on vous posera quelques petites questions. Il n'y a pas que le niveau d'études qui compte, l'attitude est également importante », nous a-t-on dit chez Complétude.

Acadomia et les Cours Legendre se sont montrés intéressés par notre CV. Même si la marche à suivre pour être recruté était plus longue et plus sélective. Les premiers nous ont expliqué le processus : entretien téléphonique de dix minutes, suivi d'un autre de visu, puis d'une formation « pour vous expliquer la culture Acadomia ». On nous a également précisé qu'un conseiller pédagogique s'occuperait de la relation avec les parents. Les Cours Legendre nous ont communiqué un contact à appeler pour passer un entretien de visu.

Tous ont bien voulu nous dire combien était rémunérée une heure de cours (de 11 à 24, 50 euros), seuls les Cours Legendre ont refusé : « On ne parle pas de salaire avant de passer un entretien. »

ANNE JOUAN

### Le CV test

**Étudiante** de 23 ans en maîtrise d'ancien français à la Sorbonne Paris IV.

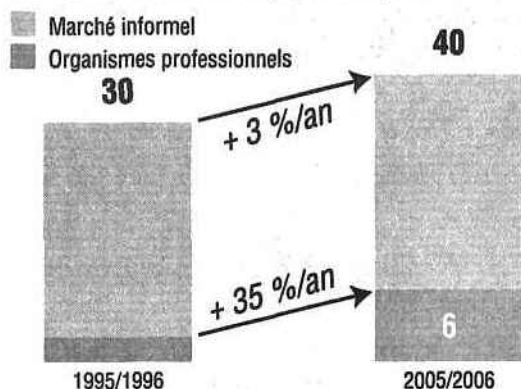
**Titulaire** d'un bac littéraire mention AB, ancienne élève d'hypokhâgne et de khâgne.

**Expérience** : aucune, à part quelques cours donnés à des enfants de voisins.

**Motivations** : arrondir ses fins de mois.

**Loisirs** : musique et littérature (romans du XIX<sup>e</sup> siècle).

► Évolution du marché des cours particuliers, en millions d'heures de cours (estimations)



**1 élève sur 6**

au collège et au lycée suit des cours particuliers.  
La proportion est moindre à l'école et dans le supérieur.

**1 million d'élèves**

suivent en moyenne **40** heures de cours par an, soit **40** millions d'heures de cours au total ou encore un marché de **800** millions à **2** milliards d'euros.

Source : Complétude, Acadomia, sociétés

► Les principaux acteurs du soutien scolaire

	Acadomia	Complétude	Cours Legendre	Keepschool	Anacours	Domicours
Volumes d'affaires (1)	105 M€	25,5 M€	16 M€	5 M€	5 M€	5,5 M€
Salariés	400	110	46	28	25	42
Nombre d'élèves suivis	100 000		30 000	8 000	9 000 à 10 000	6 500
Nombres d'heures de cours données	2,8 M	Env. 700 000 (3)	300 000	Env. 200 000	160 000	180 000
Agences en France	97	34	12	1	2 (2)	20
Année de création	1989	1954	1957	2000	1999	2003
Perte ou bénéfice	Bénéfice	Bénéfice	Bénéfice	Bénéfice (4)	Bénéfice (5)	Perte

(1) Ce qui est facturé aux familles, (2) + 38 délégations régionales de recrutement, (3) 470 000 heures de cours particuliers et 170 000 heures de stages intensifs, (4) depuis 2002, (5) depuis 2005.