

Le marché du soutien scolaire

Perspectives de croissance et positionnement stratégique des opérateurs

Edition : septembre 2007

Madame, Monsieur,

Prévoir les
tendances
du marché

L'explosion du marché du soutien scolaire va se poursuivre au cours des prochaines années. Les facteurs qui favorisent le développement de l'activité sont multiples : défiance envers l'école publique, craintes des parents pour l'avenir de leurs enfants, recherche de l'excellence, manque de temps (ou de capacités) des parents pour suivre la scolarité de leurs enfants, fuite devant les conflits liés au devoirs, incitations fiscales des pouvoirs publics qui misent sur les services à la personne pour réduire le chômage (réduction ou crédit d'impôt, CESU préfinancés), etc.. Le dynamisme des enseignes spécialisées tient en deux chiffres : alors que la demande de soutien scolaire progresse chaque année de 1 à 2% (grosso modo au rythme de la population scolaire), le chiffre d'affaires de ces sociétés connaît une croissance à deux chiffres depuis plusieurs années. Dans ces conditions, la part du « marché souterrain » est passée de 90% à environ 70-80%, pour un marché total estimé entre 2 et 2,5 milliards d'euros : cela laisse une belle marge de progression aux entreprises du marché « officiel ».

Identifier les
menaces qui pèsent
sur l'activité des
opérateurs

L'avenir n'est pourtant pas sans menaces, même si la remise en cause des incitations fiscales (le moteur n°1 de l'activité) semble aujourd'hui écartée. Il y a d'abord un problème d'image global de la profession, liée à la très grande hétérogénéité des prestations proposées, qui rejaillit sur l'ensemble du secteur. Mais il y a aussi les menaces pour les acteurs en place. Elles proviennent paradoxalement du plan Borloo lui-même, dont l'objectif est de faire enfin décoller la consommation de services à la personne, notamment en favorisant la création d'enseignes nationales de services à la personne. Souvent impulsées par des banques, des compagnies d'assurance ou des mutuelles, ces enseignes ont pour objectif de professionnaliser et de rendre plus lisible et accessible l'offre de services à la personne. Or si la stratégie de ces enseignes nationales n'est pas uniforme, elles font toutes face à une contrainte forte : être sûres de la qualité du service proposé à leurs clients.

Analyser l'évolution
de l'environnement
concurrentiel

Une contrainte qui aura d'importantes conséquences sur la structure concurrentielle du marché au cours des années à venir (rachat, alliances, partenariats...). D'ailleurs, les grandes manœuvres ont déjà commencé, sous l'impulsion notamment d'Axa Assistance, qui a noué plusieurs alliances avec des entreprises prestataires de services à la personne : dans le domaine des travaux de maison, mais aussi dans le soutien scolaire, en prenant une participation significative dans le capital des emblématiques Cours Legendre. Côté mandataires, cette montée en puissance devrait également faire bouger les lignes. Avec une question récurrente : comment lutter avec des enseignes d'une telle envergure (Axa, La Poste, LCL...) ? Les opérateurs de soutien scolaire disposant d'une couverture nationale se comptent en effet sur les doigts de la main et le leader incontesté du secteur, Acadomia, affiche un volume d'affaires d'à peine 90 millions d'euros (pour un chiffre d'affaires de 27,5 millions d'euros). La (re)configuration du marché ne fait assurément que commencer...

Vous trouverez en pages intérieures un plan détaillé de l'étude, ainsi que la liste des sociétés analysées. Pour recevoir cet outil d'analyse sur le marché du soutien scolaire, il vous suffit de nous retourner le bon de commande au verso. Je demeure à votre disposition pour tous renseignements complémentaires, et vous prie de recevoir, Madame, Monsieur, l'expression de mes sincères salutations.

Valérie Cohen
Directrice de la diffusion

Le marché du soutien scolaire

Perspectives de croissance et positionnement stratégique des opérateurs

Edition – Septembre 2007

Code NAF : 80.4D

Les enseignes analysées

ACADOMIA
ACSAN
ADOMLINGUA
ALLOCOURS
ANACOURS
APRES LA CLASSE
ASP - ASSISTANCE SCOLAIRE
PERSONNALISEE
BACPLUS
CNEC
COMPLETUDE
COURS ABOS
COURS ADOS
COURS FRANKLIN
COURS LEGENDRE
CYBERPAPY
DOMICOURS
KEEPSCHOOL
MAXICOURS
METHODIA
02
PARASCHOOL
SYLVAN

Les principales enseignes de soutien scolaire

2A MATH
ABC.MATHS
ABOS
ACADOMIA
ACSAN
ACTIVCOURS
ADOMLINGUA
ALLO COURS
ANACOURS
APRES LA CLASSE
AS DES COURS
BAC PLUS
CLASSIP
CNEC
COME2SCHOOL
COMPLETUDE
COURS A LA PAGE
COURS ADO
COURS FRANKLIN
COURS LEGENDRE
COURS VLADIMIR
COURSDECLIC
CRAPSE
CYBERPAPY
CYBERPROFS
DOM ECOLE
DOMICOURS
DOMISCHOOL
DOMISTUDY
EASYMATH.FR
EDUCAGED
EDUCATOP
ESCUELA
ESPACERPA
ETUDES ASSISTANCE
EXCELLENCE & REUSSITE
FAC SECOURS
GENERATIONBAC
HEADWAYS
HORIZON EXAMS
INTELLEGO
KEEPSCHOOL

Réalisation de l'étude :

- Etude réalisée par Vincent Bontoux et dirigée par Ludovic Melot, directeur d'études au sein du département « services » de PRECEPTA.
- Méthodologie d'analyse « intelligence concurrentielle » de Precepta / Xerfi : 13 ans d'expérience des secteurs des services, plusieurs dizaines d'études réalisées. Un traitement rigoureux des données quantitatives et des informations. Des synthèses opérationnelles pour favoriser la réflexion et préparer les décisions.
- Les travaux d'enquête et d'analyses de cette étude ont été effectués entre mai et août 2007.

Sommaire de l'étude : plus de 150 pages de données, d'analyses et de synthèses

1. La synthèse & les conclusions stratégiques

➤ *Cette synthèse attire l'attention du lecteur sur les conséquences de la modification de l'environnement socio-économique, les tendances majeures de la vie du secteur, les évolutions prévisibles, en tirant parti de l'ensemble des analyses sur les perspectives du marché et des stratégies des opérateurs.*

2. L'environnement

2.1. Les services à la personne : une priorité des pouvoirs publics

2.1.1. Les services à la personne :

- *Vue d'ensemble*
- *Les cinq grandes branches des SAP*
- *Opportunités et menaces : vue d'ensemble*
- *Les opportunités à saisir*
- *Les menaces*
- *Les défis des enseignes : la communication, la qualité, la formation...*

2.1.2. Le plan Borloo :

- *Objectifs et outils*
- *Le soutien à la demande : le CESU et les incitations fiscales*
- *Le soutien à l'offre : la création d'enseignes nationales, la modernisation des procédures d'agrément...*
- *Des premiers résultats positifs...*
- *...mais encore des freins...*
- *...et toujours quelques menaces*

2.2. L'environnement socio-démographique : nombre de facteurs favorisent le développement du soutien scolaire

2.2.1. La démographie :

- *L'augmentation de la natalité : les femmes font de plus en plus d'enfants, de plus en plus tard, en travaillant de plus en plus*
- *L'accroissement du nombre de familles monoparentales*
- *L'allongement de la scolarité*

2.2.2. Les français et le système éducatif :

- *Une défiance de plus en plus grande...*
- *...qui favorise le développement de l'enseignement privé*
- *...et le recours à des prestations de soutien scolaire*

2.2.3. Le marché du travail :

- *L'évolution du taux de chômage : une progression anxiogène pour les parents*
- *Le taux de chômage selon le diplôme, le sexe et la formation initiale : les diplômés font toujours la différence*

2.3. L'environnement international : des conceptions très différentes du soutien scolaire selon les pays

2.3.1. Des environnements éducatifs déjà fortement privatisés dans les pays anglo-saxons

KELPROF
LAURÉAT
LYS CALL SAP
MATELEM
MATH SECOURS
MATHRONIX SCHOOL
MAXICOURS
METHODIA
O2
OBJECTIFMATH (COMPLÉTUDE)
PARASCHOOL
PHILO & MATHÉA
PREMIER DE LA CLASSE
PREPADOM
PROF EXPRESS
PROFADOM
PROGRESS À DOM
PROSCHOOL
QUALICOURS
SERENA
SOS PROF
SOUTIEN-PROGRÈS
STOODY
SUPERMATHS
SYLVAN
TOP PROFS

Les sociétés de soutien scolaire dont les comptes sont analysés dans l'étude

3A MATH
A2C
ABP MATH
ACADOMIA GROUPE
ACSAN
ALLEGRIA
ALLO COURS
ANACOURS
ANTILLES MATHS
APRES LA CLASSE
AT HOME
BAC PLUS
CAPE'SUP
CAPEXAM
CHAMPAGNE KID
COMPLÉTUDE
COURS PROGRESS
DESMATH
FAMILY DOM
KEEPSCHOOL
L'ECOLE MODERNE
LES COURS LEGENDRE
MATH SECOURS FAC SECOURS
OCEA
PARASCHOOL
PIEBER
PROFADOM
TRAJECTOIRE +

- 2.3.2. De véritables écoles parallèles dans certains pays :
- *Les juku au Japon*
- *Les hagwon en Corée du Sud*
- *Les cursinhos au Brésil...*
- 2.3.3. Des tentatives d'intégration du soutien scolaire au sein de l'éducation publique dans certains pays du Nord

3. Analyse et perspectives du marché : saisir les opportunités

3.1. Les déterminants de la demande

- 3.1.1. La démographie scolaire : *toujours plus d'élèves*
- 3.1.2. L'anxiété des parents : *dégradation de l'image de l'école, peur du chômage, demande de personnalisation, recherche de l'excellence...*

3.2. Le marché du soutien scolaire

- 3.2.1. Les différentes formes de soutien scolaire :
- *Gratuit vs payant*
- *L'offre des enseignes spécialisées : cours à domicile ou en centres, stages intensifs (remise à niveau ou préparation aux examens), soutien en ligne...*
- 3.2.2. Le secteur du soutien scolaire payant demeure majoritairement souterrain...
- 3.2.3. ...Mais la part de l'activité déclarée explose
- 3.2.4. Les facteurs de croissance du marché du soutien scolaire payant
- 3.2.5. Les facteurs de risque pour les enseignes spécialisées
- 3.2.6. Menaces et opportunités pour les opérateurs en place : l'analyse SWOT

4. Force en présence : identifier les positions et les stratégies des principaux acteurs

4.1. Le paysage concurrentiel

- 4.1.1. Un marché encore loin d'être mature
- 4.1.2. Le facteur de différenciation n°1 : mandataire ou prestataire
- 4.1.3. Les pure-players du soutien scolaire face à la montée en puissance des enseignes nationales de services à la personne

4.2. Les monographies des principaux intervenants

Les monographies présentent de façon synthétique les principales enseignes de soutien scolaire : positionnement, caractéristiques, chiffres clefs (une donnée encore rare dans un secteur naissant), etc.

Academia, Acsan, Adomlingua, Allocours, Anacours, Après la classe, ASP (Assistance scolaire personnalisée), Bacplus, CNED, Complétude, Cours Abos, Cours Ados, Cours Franklin, Cours Legendre, Cyberpapy, Domicours, KeepSchool, Maxicours, Methodia, O2, Paraschool, Sylvan...

4.3. Les principales problématiques des enseignes de soutien scolaire

- 4.3.1. Se différencier de la concurrence : personnalisation des prestations, méthodes pédagogiques, positionnement de niche, prix...
- 4.3.2. Attirer et fidéliser des professeurs qualifiés
- 4.3.3. Améliorer l'image de la profession
- 4.3.4. Convaincre de nouveaux parents
- 4.3.5. Mesurer et justifier de la qualité des prestations
- 4.3.6. Faire face à la concurrence des enseignes nationales de SAP

4.4. Les compétiteurs

- 4.4.1. Les principales enseignes de soutien scolaire
- 4.4.2. Les entreprises de soutien scolaire qui déposent des comptes (chiffre d'affaires et actionariat)

5. Indicateurs économiques et financiers : mesurer les performances des opérateurs

Analyse comparée d'une trentaine d'entreprises du secteur à travers une batterie de 24 ratios (2001-2006, selon les données disponibles): chiffre d'affaires, taux de valeur ajoutée, frais de personnel, excédent brut d'exploitation, taux de marge économique nette, fournisseurs, besoin en fonds de roulement en jours de chiffre d'affaires, etc.