

PROJECTEURS

**L'ÉCLAIRAGE INDISPENSABLE
POUR PRÉPARER VOTRE PROJET**

CRÉER
UNE STRUCTURE
DE SOUTIEN
SCOLAIRE
DEVENIR
PROFESSEUR
INDÉPENDANT

JUILLET 2019



bpifrance

CRÉATION

PROJECTEURS

AVANT-PROPOS

Les dossiers Projecteurs constituent un outil de premier niveau d'analyse d'un métier ou d'un secteur. Ils s'adressent aux porteurs de projets entrepreneuriaux, futurs micro-entrepreneurs ou dirigeants de TPE (commerçants, artisans, professions libérales, *etc.*), et à leurs conseillers.

Chaque dossier présente de façon synthétique et pédagogique une description de l'activité sur les plans économique et réglementaire, les tendances, les chiffres-clés du métier et/ou du marché, la réglementation applicable, des contacts et des sources d'information, une bibliographie ainsi que de nombreux conseils et exemples de création.

Ce document ne développe pas la méthodologie générale de création/reprise d'entreprise. Celle-ci est détaillée sur le site www.bpifrance-creation.fr. Vous y retrouverez des contenus spécifiques sur les **statuts juridiques**, le **financement**, les **aides**, la **fiscalité**, les **locaux**, le **statut fiscal et social de l'entrepreneur**... Rapprochez-vous également des **réseaux d'accompagnement** à la création/reprise d'entreprise pour une étude locale de votre marché.

Si vous souhaitez actualiser les informations contenues dans ce dossier, n'hésitez pas à vous renseigner directement auprès des sources mentionnées.

Le dossier Projecteurs CRÉER UNE STRUCTURE DE SOUTIEN SCOLAIRE, DEVENIR PROFESSEUR INDÉPENDANT est édité par Bpifrance.

Son contenu est 100 % numérique. Il est vendu au prix de 16€ TTC à l'adresse : <https://bpifrance-creation.fr/librairie>

27-31, avenue du Général Leclerc, 94700 Maisons-Alfort

DIRECTEUR DE LA PUBLICATION

Nicolas Dufourcq

CONTACTS

Céline Arsac (celine.arsac@bpifrance.fr)

Laurence Tassone (laurence.tassone@bpifrance.fr)

ISBN : 978-2-38076-001-9

Bpifrance, juillet 2019

MISES EN GARDE

1. Ce dossier est réalisé par Bpifrance Création avec la collaboration de certains organismes professionnels. Malgré tout le soin apporté à sa réalisation, Bpifrance ne peut garantir les informations dans le temps et décline toute responsabilité quant aux conséquences résultant de leur usage ou d'erreurs éventuelles. Les exemples sont donnés à titre indicatif et non exhaustif, et ne sauraient en aucun cas engager la responsabilité de Bpifrance à quelque titre que ce soit.
2. Ce dossier ne constitue pas une méthodologie de création ou de reprise d'entreprise. Seules sont analysées les spécificités d'une profession. Pour répondre à des questions d'ordre général sur la méthodologie de la création d'entreprise, reportez-vous au site Internet de Bpifrance Création : www.bpifrance-creation.fr
3. En application du Code de la propriété intellectuelle, IL EST INTERDIT DE REPRODUIRE intégralement ou partiellement ce document, sur quelque support que ce soit, sans l'autorisation préalable écrite de Bpifrance Création. Pour toute demande, utilisez la rubrique « [Nous contacter](#) » du site de Bpifrance Création.

CRÉER UNE STRUCTURE DE SOUTIEN SCOLAIRE DEVENIR PROFESSEUR INDÉPENDANT

“ Réussir son ‘métier d’élève’ est devenu un enjeu majeur pour les enfants et, indirectement, pour leurs parents. ”

Dominique Glasman*

MERCI

aux personnes qui ont bien voulu répondre à nos questions et relire ce dossier Projecteurs :

- Commission « Soutien scolaire » de la Fédération du service aux particuliers (**Fesp**)

N'hésitez pas à partager avec nous vos réflexions et expériences !

*Professeur de sociologie à l'Université de Savoie (HAUT CONSEIL DE L'ÉVALUATION DE L'ÉCOLE, « Le travail des élèves pour l'école en dehors de l'école », rapport n° 15, décembre 2004).

SOMMAIRE

1.	EN BREF	5
2.	DÉFINITION DE LA PROFESSION	7
3.	ÉLÉMENTS DE L'ÉTUDE DE MARCHÉ	11
4.	MOYENS POUR DÉMARRER L'ACTIVITÉ	25
5.	ÉLÉMENTS FINANCIERS	27
6.	RÈGLES DE LA PROFESSION	31
7.	CONTACTS ET SOURCES D'INFORMATION	35

**EN
BREF**

1.

EN BREF

Le soutien scolaire est une activité en croissance depuis les années 2000 en France, dans un pays caractérisé par un système éducatif de plus en plus sélectif, un taux de chômage relativement élevé, et une position sur le marché de l'emploi qui dépend en partie des diplômes obtenus.

Dans un contexte de pression économique et de course aux écoles et aux diplômes les plus recherchés sur le marché de l'emploi, le soutien scolaire a de beaux jours devant lui. Il se déploie dorénavant du primaire aux études supérieures, soutenu par des parents soucieux de la qualité de l'apprentissage et des performances scolaires de leurs enfants.

Mais, depuis 2015-2016, la croissance des acteurs historiques du secteur a été freinée par l'arrivée de nouveaux concurrents tels que les plates-formes de mise en relation élèves-professeurs et les spécialistes des cours en ligne proposant des formules de *e-learning*.

Des mesures favorisant les services à la personne en général, et le soutien scolaire en particulier, ont facilité le recours à des professionnels : TVA à taux réduit, réduction puis crédit d'impôt, loi Borloo relative au développement des services à la personne, mise en place du chèque emploi-service devenu universel depuis. Par ailleurs, le régime de l'auto-entrepreneur (modifié en régime du micro-entrepreneur à la fin 2014) peut également convenir à un professeur indépendant.

Les principaux défis des entreprises de soutien scolaire sont à l'heure actuelle :

- le recrutement d'intervenants pédagogiques de qualité ;
- le développement de nouveaux services et modes d'apprentissage numériques, notamment avec l'Edtech (*Educational Technology*), permettant de résister à l'ubérisation du secteur ;
- la stabilisation du contexte réglementaire.

CHIFFRES-CLÉS

1/6

**Part des élèves qui suivent
des cours particuliers**

40

**Nombre de millions d'heures
de cours de soutien dispensées
à domicile**

(collégiens et lycéens, en France en 2018)

2.

DÉFINITION DE LA PROFESSION

DÉFINITION DE LA PROFESSION

Activités

Le **soutien scolaire au sens strict** est réalisé :

- au domicile du particulier,
- par un intervenant physiquement présent,
- en s'appuyant sur les programmes d'enseignement scolaire.

Sont exclus de cette activité :

- le soutien scolaire à distance, par correspondance, par Internet ou sur un support électronique ;
- le soutien scolaire collectif, y compris celui réalisé au domicile d'un particulier.

Il s'agit de cours individuels à destination des élèves de l'école primaire, du collège et du lycée.

En tant que **service à la personne**, le soutien scolaire permet aux usagers de bénéficier d'un avantage fiscal. Il prend la forme d'un crédit d'impôt sur le revenu égal à 50 % des dépenses engagées pour des prestations de services à la personne, dans la limite d'un plafond qui varie entre 12 000 € et 20 000 € par an.

Au-delà de cette définition, de nombreuses solutions pour aider les élèves et les étudiants sont apparues. Elles concurrencent l'activité classique de soutien scolaire et sont proposées par de nouveaux acteurs, dont le modèle économique est différent.

Dans l'univers du **soutien scolaire au sens large**, il faut distinguer :

- les cours particuliers à domicile ou en centre pédagogique,
- les cours ou stages intensifs en petits groupes en centre pédagogique,
- le *e-learning* scolaire ou soutien scolaire en ligne,
- les cahiers de vacances, les annales, les exercices corrigés, les tests de connaissances, *etc.* proposés par les éditeurs scolaires.

Les professionnels du secteur relèvent généralement du **code NAF 85.59B** « Autres enseignements ».

Ce code comprend :

- les autres activités éducatives ne pouvant pas être classées par niveau,
- le tutorat universitaire,
- les centres de formation offrant des cours de rattrapage,
- les cours de révision en vue d'examens professionnels,
- les activités de soutien scolaire, généralement à domicile, dispensées par des organismes ou des professeurs indépendants (leçon, aide aux devoirs, *etc.*),
- les cours de langue et de compétences conversationnelles, hors formation professionnelle continue,
- la formation informatique, hors formation professionnelle continue,
- l'instruction religieuse.

Mais certaines structures proposent en activité principale des services à domicile au sens large et du soutien scolaire en activité secondaire. Elles possèdent alors d'autres codes NAF (en lien avec leur activité principale), ce qui rend toute évaluation et identification délicates.

DÉFINITION DE LA PROFESSION

Le métier peut donc s'exercer en devenant professeur indépendant ou en créant une structure de soutien scolaire qui offre différents cours et interventions pédagogiques à piloter, et qui joue alors le rôle d'interface entre l'offre et la demande. Il s'agit de deux métiers aux facettes différentes, même si des professeurs indépendants (entreprise sans salarié) songent parfois à quitter leur statut afin de monter une structure en synergie avec d'autres formateurs.

Attention : dans ce dossier, le soutien scolaire est évoqué dans sa définition stricte et large.

Lexique

TERMES DE RÉFÉRENCE À CONNAÎTRE

E-LEARNING	Selon Eduscol , le site du ministère de l'Éducation nationale et de la Jeunesse dédié à l'information et à l'accompagnement des professionnels de l'éducation, le <i>e-learning</i> consiste en « l'utilisation des technologies du multimédia et de l'Internet afin d'améliorer la qualité de l'éducation et de la formation à travers l'accès à distance à des ressources et des services, ainsi qu'à des collaborations et des échanges ».
EDTECH	« Edtech » est la contraction des termes anglais « <i>Education</i> » et « <i>Technology</i> ». Selon Educpros , un site de l'Étudiant, « Les Edtechs recouvrent l'ensemble des organisations dotées d'un savoir-faire technologique innovant dédié à la connaissance, à son apprentissage et à sa transmission ».
MANDATAIRE	C'est une association ou une entreprise qui met en relation des travailleurs et des particuliers, pour que ces derniers les emploient. Elle accomplit les formalités administratives et les déclarations sociales liées à l'emploi pour le compte des particuliers employeurs, mais la famille est l'employeur.
MASSIVE OPEN ONLINE COURSES (MOOC)	Les Mooc permettent d'accéder, <i>via</i> Internet, à des formations, notamment universitaires, pouvant être suivies par des milliers d'internautes. Ils s'appuient sur des vidéos, du contenu texte, des forums de discussion, des quizz, <i>etc.</i> Ouverts par sessions ou toute l'année, ils proposent généralement des enseignements gratuits, dans des domaines variés, parfois validés par des certifications payantes.
PRESTATAIRE	C'est une association ou une entreprise qui assure directement des prestations de services à la personne au domicile de cette dernière. Les prestataires sont les employeurs des salariés qui assurent le soutien scolaire. La famille est le client.
UBÉRISATION	Le néologisme « ubérisation » a été formé à partir du nom de l'entreprise américaine bien connue, qui met en relation des chauffeurs privés à la demande et des passagers <i>via</i> sa plate-forme numérique, avec un prélèvement de commissions sur les transactions. De manière générale, quel que soit le secteur d'activité, l' ubérisation propose un modèle économique qui concurrence les professionnels de l'économie traditionnelle en supprimant dans les chaînes de valeur des prestataires intermédiaires. Il s'agit d'une mise en relation directe entre le client et le fournisseur apportant une offre de services très large avec la possibilité de réaliser un paiement en ligne.

3.

**ÉLÉMENTS
DE L'ÉTUDE
DE MARCHÉ**

ÉLÉMENTS DE L'ÉTUDE DE MARCHÉ

Le marché

Évolution du marché du soutien scolaire

Le système du soutien scolaire est « vieux comme l'école ». L'artisanat du « petit cours » a cédé la place à des réseaux qui sont progressivement devenus les poids lourds de leur secteur entre 2000 et 2010.

La croissance du soutien scolaire a connu des années fastes avant de se stabiliser autour de 40 millions d'heures par an, dont 4,5 millions réalisées par des organismes déclarés, le reste étant assuré par du travail dissimulé.

PRINCIPAUX ACTEURS DU SECTEUR EN VOLUME DE SOUTIEN SCOLAIRE, 2018

	NOMBRE D'HEURES FACTURÉES
Academia	2 000 000
Complétude	500 000
Anacours	230 000
Cours Legendre	150 000
Autres acteurs privés (y compris les professeurs indépendants)	1 600 000
Total	4 480 000

Source : Fesp.

Le marché ne progresse plus aussi rapidement qu'avant les années 2015-2016 en termes de chiffre d'affaires pour plusieurs raisons :

- Le secteur a fait le plein des avantages fiscaux. La **loi Borloo du 26/07/2005** relative au développement des services à la personne est bien entrée dans les mœurs, ainsi que ses prolongements (réduction et crédit d'impôt). Ces avantages fiscaux pour les particuliers concernant les services à la personne sont détaillés sur le **site dédié** de la Direction générale des entreprises (DGE) du ministère de l'Économie et des Finances.
- La concurrence s'intensifie à travers la transformation digitale que connaît cette activité (ubérisation et émergence des **Edtech**) et qui se traduit par des plates-formes Internet de mise en relation directe des élèves avec les professeurs, des sites de « soutien scolaire » en ligne, etc.

Mais, selon les prévisions de marché réalisées par Xerfi à l'horizon 2020, le secteur devrait encore progresser d'ici 2020.

Sources :

- FÉDÉRATION DU SERVICE AUX PARTICULIERS (**Fesp**).
- XERFI. « **Le marché du soutien scolaire à l'horizon 2020** », Collection Research, 20 décembre 2017.

ÉLÉMENTS DE L'ÉTUDE DE MARCHÉ

La création d'entreprises

Les données de l'Insee montrent, qu'entre 2014 et 2018, le nombre annuel de créations d'entreprises sous le code NAF 85.59B a presque doublé, passant de 7 823 à 11 754 unités. Le fort dynamisme entrepreneurial de ce secteur est confirmé par un taux de nouvelles entreprises (nombre de créations rapporté au nombre d'entreprises) de 32 % en 2018. Ce taux est deux fois supérieur à celui observé pour l'ensemble des secteurs sur la même période.

DYNAMIQUE DU SECTEUR SELON LE PRINCIPAL CODE NAF DONT RELÈVE LE SOUTIEN SCOLAIRE

SECTEUR	NOMBRE D'ENTREPRISES AU 31/12/2017	NOMBRE DE CRÉATIONS EN 2018	TAUX DE NOUVELLES ENTREPRISES
Autres enseignements	36 833	11 754	32 %
Tous secteurs confondus	4 710 438	691 282	15 %

Champ : France, entreprises du secteur marchand non agricole et hors administrations publiques. Code NAF 85.59B « Autres enseignements » pour les activités de soutien scolaire.

Source : Insee (Sirene).

À noter que la part des micro-entrepreneurs relevant de ce code NAF 85.59B est particulièrement élevée. Elle atteint 90 % en 2018 selon les données de l'Insee, mais elle ne concerne pas que le soutien scolaire.

Évaluation de la taille du marché du soutien scolaire

Le marché, déclaré ou non, des cours particuliers à domicile (hors cours en ligne) a fait l'objet d'une évaluation par la Fesp en 2018, dont les principaux résultats sont les suivants :

- **1 élève sur 6** au collège et au lycée suit des cours particuliers. Cette proportion est très faible pour l'école primaire et l'enseignement supérieur.
Un sixième des quelques 6 millions de collégiens et lycéens, y compris les lycéens professionnels + quelques écoliers et étudiants représentent **1 million d'élèves** qui suivent des cours particuliers.
- Quand un élève suit des cours particuliers, il prend une moyenne de **40 heures par an**.
Un million d'élèves x 40 heures par élève et par an correspondent, au total, à **40 millions d'heures de cours à domicile par an**.
- **1 emploi en équivalent temps plein** (52 semaines - 5 semaines de congés payés - 10 jours fériés), à raison de 5 jours de travail par semaine, équivaut à 225 jours travaillés par an, soit à **1 600 heures par an** (pour une journée moyenne de travail de 7 heures).
Pour 40 millions d'heures de cours à domicile par an, et à raison de 1 600 heures pour 1 personne en équivalent temps plein (ETP) par an, le nombre total de formateurs s'élève alors à **25 000 ETP**.
L'évaluation du marché légal à partir des heures déclarées par les acteurs du soutien scolaire individuel (encadré en p. 12) donne environ **4,5 millions d'heures, soit 11,25 % du total d'heures de cours à domicile** ; ce qui représente **2 812 emplois ETP** (4 500 000/1 600).
- **Le coût horaire** d'un cours à domicile est estimé en moyenne à 45 € TTC pour 1 heure déclarée et à 25 € pour 1 heure de travail dissimulé.

ÉLÉMENTS DE L'ÉTUDE DE MARCHÉ

- La **valeur totale du marché du soutien scolaire est alors de 1 100 M€**, dont 200 M€ TTC pour le marché légal (4,5 millions d'heures x 45 € TTC de l'heure) et 900 M€ pour le marché en travail dissimulé (36 millions d'heures x 25 € de l'heure).

La Fesp estime, en effet, que 80 % du marché du soutien scolaire sont assurés par du travail dissimulé, 10 % par des entreprises et 10 % par des micro-entrepreneurs ou des personnes payées avec le Cesu.

Source : MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION NATIONALE. « [L'éducation nationale en chiffres 2018](#) », août 2018.

Un marché lié à des incitations fiscales

Les étapes de la croissance des activités de soutien scolaire ont été dictées par les mesures prises par les pouvoirs publics :

- Une réduction d'impôt est étendue en 1996 au soutien scolaire.
- Depuis 2000, le taux de TVA a été réduit à 10 %.
- La **loi Borloo n° 2005-841** du 26 juillet 2005 relative au développement des services à la personne a renforcé la politique d'ensemble autour des services à la personne, dont la création du chèque emploi-service (CES devenu Cesu depuis) facilitant la déclaration et le paiement des prestataires de service à la personne, et l'allègement de charges sociales pour les particuliers employeurs.
- La mise en place du Cesu pour les entreprises et les collectivités territoriales qui leur a permis de financer tout ou partie du coût du soutien scolaire pour les enfants de leurs salariés.

Les tendances du marché

Face à l'arrivée de nouveaux concurrents, les entreprises du soutien scolaire mettent en place de nouvelles actions : elles enseignent de nouvelles matières, diversifient leurs activités, déploient une offre numérique, développent leurs implantations, etc. tout en privilégiant la qualité.

L'enseignement de nouvelles matières : l'exemple de l'apprentissage du code informatique

Les cours de soutien les plus plébiscités sont les mathématiques, le français, l'anglais et la physique. Mais de nouvelles matières font leur apparition dans l'offre comme la programmation informatique.

Il existe des écoles de code informatique où les enfants de 7 à 13 ans (et les adultes) ont accès à des machines numériques lors de stages de vacances, de cessions durant la semaine et le week-end. Les enfants en ressortent aptes à programmer un fichier 3D, dont ils produisent l'objet sur des imprimantes mises à leur disposition, ou encore une horloge analogique qu'ils fabriquent eux-mêmes. C'est, par exemple, le cas de l'entreprise *Code Code Codec*.

Source : LES ÉCHOS ENTREPRENEURS. « [Code Code Codec éveille les enfants à la programmation](#) », article posté le 16/07/2018.

ÉLÉMENTS DE L'ÉTUDE DE MARCHÉ

La diversification des prestations

La préparation aux concours

Acadomia et **Cours Legendre**, deux des quatre plus grands acteurs du marché du soutien scolaire en nombre d'heures de soutien facturées, ont élargi leurs prestations avec une offre dédiée à la préparation à différents concours, notamment ceux de la fonction publique, des études de santé, etc.

Les cours pour adultes

Des entreprises de soutien scolaire proposent des cours pour adultes à l'instar d'**Acadomia**. Ces derniers peuvent apprendre l'anglais, se remettre à niveau en français, se former à la bureautique ou à l'informatique tout en mobilisant leurs droits au compte personnel de formation (CPF).

À surveiller : les décrets d'application de la réforme de la formation professionnelle votée en 2018 qui pourraient avoir des conséquences sur le marché des cours pour adultes.

Création d'un pool de services à la personne

Il s'agit d'organiser un ensemble de services à la personne (SAP) en plus du soutien scolaire.

*Exemples : Complétude propose, par exemple, de la garde d'enfants avec l'enseigne **Kinougarde**, tandis qu'Acadomia propose du ménage et du repassage à domicile avec la société **Shiva**.*

De manière générale, en plus des cours à domicile, il s'agit de proposer des stages collectifs, des stages de pré-rentree, pour les scolaires et les étudiants.

Le coaching scolaire pour l'orientation scolaire : une activité à développer en plus du soutien scolaire ?

De nombreux élèves ont des difficultés scolaires parce qu'ils ne savent pas comment s'orienter professionnellement. Dès les années 2000, des *coachs* scolaires sont apparus pour les aider en se focalisant sur la gestion du stress, la motivation, l'épanouissement, la confiance en soi et l'orientation.

Ils proposent des bilans d'orientation et de compétences ou des tests psychométriques, définissent des projets d'études, aident à réaliser *curriculum vitae* (CV) et lettres de motivation, préparent aux entretiens oraux, s'occupent des inscriptions post-bac en France ou à l'étranger, etc.

Le déploiement de Parcoursup notamment a apporté de nouveaux clients aux *coachs* scolaires : certains lycéens (ou plutôt leurs parents) font, en effet, appel à eux pour rédiger la lettre de motivation et le CV qu'exige la plate-forme d'accès à l'enseignement supérieur.

Ces *coachs* scolaires sont pour la plupart indépendants. Certains officient au sein de réseaux d'enseignes de *coaching* scolaire présents dans toute la France. Ils sont représentés par l'Association française du *coaching* scolaire et étudiant (**AFCSE**).

Il existe également des plates-formes Internet qui proposent des programmes de réflexion aux lycéens et aux personnes en reconversion professionnelle. Elles leur permettent d'identifier leurs talents et leurs motivations, à l'aide de tests, d'articles, d'interviews, etc. ainsi que d'échanger avec des professionnels de tous les secteurs d'activité pour bénéficier de leur retour d'expérience.

Ces *coachs* sont d'anciens professeurs et psychologues, mais aussi des femmes issues du monde de l'entreprise aspirant à une reconversion professionnelle « plus humaine ». La plupart d'entre eux sont formés à la programmation neurolinguistique (PNL), ainsi qu'à l'analyse transactionnelle et systémique.

Sources :

- LE FIGARO. « **Ces coachs scolaires si prisés mais trop peu encadrés** », article posté le 12/06/2013.
- LE MONDE. « **Parcoursup, un nouveau marché pour les acteurs privés du conseil en orientation** », article mis à jour le 10/03/2018.

ÉLÉMENTS DE L'ÉTUDE DE MARCHÉ

Le renforcement de l'offre en ligne

Cette offre numérique prend différentes formes :

- des cours, des vidéos ludiques et des exercices interactifs,
- le stockage de bases de données (fiches de cours),
- la digitalisation de la communication (*via* les réseaux sociaux et le *community management*).

Source : XERFI. « [Le marché du soutien scolaire à l'horizon 2020](#) », Collection Research, 20 décembre 2017.

Les acteurs historiques du secteur se mettent à l'offre numérique : par exemple, *Acadomia* propose une **formule 365**, tandis qu'*Anacours* propose **Anacours online** pour réviser en ligne (avec des fiches de cours, des quizz, des cours en vidéo, *etc.*) entre deux séances de soutien scolaire avec un enseignant à domicile.

Le renforcement du maillage du territoire et l'internationalisation

Certaines entreprises du soutien scolaire ont ouvert récemment de nouvelles structures, en France et à l'étranger. En voici quelques exemples :

- *Anacours* vise 50 structures en France pour 2020 ;
- *Acadomia* a inauguré sa première implantation à Miami (États-Unis), et est déjà implantée au Maroc et en Pologne ;
- *Cours Ado* a ouvert une structure à Lisbonne et une autre à Londres pour les enfants de familles expatriées et continue son développement en France.

Sources : sites Internet des entreprises concernées.

La création d'espaces de co-learning

Acadomia teste en région parisienne des espaces de *co-learning*, forme d'apprentissage collaboratif centrée sur la « pédagogie active » et destinée aux collégiens et aux lycéens. Pour accéder à ces espaces, il faut payer un forfait au mois, compris entre 69 € et 99 €. Les élèves s'y rendent librement et travaillent sur des sujets qu'ils choisissent, seuls ou en groupe. Sur place, un *coach* forme à l'entraide entre adolescents de même niveau scolaire.

Ces espaces se veulent mi-ludiques, mi-sérieux et comprennent des salles vidéo, un « genius bar » avec professeur à disposition, un mini-amphithéâtre avec conférences.

Sources :

- ELLE. « [Co-learning : enfin des espaces d'apprentissage novateurs pour collégiens et lycéens](#) », article posté le 22/02/2018.
- LE PARISIEN. « [Notre principal concurrent : le marché noir](#) », article posté le 4/06/2018.
- LES ÉCHOS. « [Le soutien scolaire chahuté par les challengers du numérique](#) », article posté le 06/11/2017.

ÉLÉMENTS DE L'ÉTUDE DE MARCHÉ

Clientèle

La demande de cours particuliers se nourrit d'un renforcement de la compétition scolaire. « Avec la massification de l'école et de l'université, l'enjeu est désormais d'accéder 'aux filières et aux classes les plus rentables' en termes de débouchés. 'Plus l'école fonctionne comme un marché, mettant en concurrence des établissements impitoyablement classés sur une échelle hiérarchique, plus la tendance à user des cours particuliers s'impose' », selon Dominique Glasman, sociologue spécialisé dans la sociologie de l'éducation.

Source : LE MONDE. « [Les cours particuliers s'érigent en 'contre-modèle' de l'école](#) », article mis à jour le 2 mai 2005.

Dans les faits, le recours à un réseau privé de soutien scolaire concerne surtout les enfants d'enseignants, de cadres et de professions intellectuelles supérieures.

Mais des initiatives existent pour rendre les cours de soutien scolaire légaux abordables au plus grand nombre. Elles sont le fait d'associations mais aussi d'entreprises.

*Exemples : l'**Entraide scolaire amicale** et ses bénévoles (actifs, retraités, étudiants, etc.) qui accompagnent individuellement à leur domicile plus de 4 000 enfants, du cours préparatoire à la terminale et dans toute la France, contre une participation annuelle de 30 € TTC. L'Association de la fondation étudiante pour la ville (**Afev**) et ses étudiants volontaires qui accompagnent également individuellement et à domicile des enfants à partir de 5 ans dans 350 quartiers en France. Acadomia qui propose une **offre dédiée** aux collectivités locales et aux bailleurs sociaux.*

Les motivations principales des parents et des élèves pour le soutien scolaire sont :

- rattraper le retard ;
- maintenir le niveau des apprentissages ;
- atteindre un niveau qui permet l'accès à une filière spécifique.

LE MARCHÉ POTENTIEL DU SOUTIEN SCOLAIRE

Le nombre d'élèves au collège et au lycée s'élève à plus de 5,6 millions en 2017-2018 :

- 2 287 400 lycéens,
- 3 342 350 collégiens et élèves des sections d'enseignement général et professionnel adapté (Segpa).

À ces collégiens et lycéens, il convient éventuellement d'ajouter les écoliers (6 783 300). En effet, les résultats des études PIRILS (qui mesure les performances en compréhension de l'écrit des élèves à la fin de leur 4^e année de scolarité obligatoire) et TIMSS (qui mesure leurs performances en mathématiques et en sciences) indiquent une baisse de niveau au regard des années précédentes. Par ailleurs, les résultats des élèves français sont inférieurs aux résultats moyens obtenus par les élèves de l'Union européenne et des pays de l'OCDE.

Source : MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION NATIONALE. « [L'éducation nationale en chiffres 2018](#) », août 2018.

Le recours au soutien scolaire a lieu lorsqu'un élève décroche, soit par manque de méthodes de travail, soit parce que les cours n'ont pas été compris, soit parce qu'il est découragé. Mais, ce sont les meilleurs élèves qui bénéficient de cours particuliers.

Source : BRAY Mark. « Le défi de l'éducation de l'ombre », rapport pour la Commission européenne, 2011.

ÉLÉMENTS DE L'ÉTUDE DE MARCHÉ

Le temps parental en pleine mutation (familles monoparentales, familles recomposées, etc.) et le caractère potentiellement conflictuel des devoirs à la maison faits avec les parents peuvent également favoriser le soutien scolaire.

AUTRES SOURCES D'INFORMATION POUR UNE ÉTUDE DE MARCHÉ LOCALE OU RÉGIONALE

- La mairie, les organismes consulaires (Chambre de commerce et d'industrie – CCI – et Chambre de métiers et de l'artisanat – CMA), les données de l'**Outil d'aide au diagnostic d'implantation** (Odil) de l'Insee et les sociétés de géomarketing apportent des informations sur la population.
- Le site de la **Direction générale des finances publiques** (DGFiP) du ministère de l'Action et des Comptes publics permet d'accéder aux seuils d'imposition par commune.
- La consommation des ménages est analysée par l'Insee grâce aux **indices de disparité des dépenses de consommation** (IDC).
- Les antennes départementales des fédérations professionnelles (voir la partie 7 « **Contacts et sources d'information** ») et la Fédération des centres de gestion agréés (FCGA) qui présente aussi **ses ratios par région**.
- La **base de données publiques** en open data.
- Pour les créateurs franciliens ou de passage à Paris, le **pôle Prisme de la Bibliothèque nationale de France** (BNF) permet l'accès – physique uniquement – à des études de marché couvrant l'ensemble des secteurs de l'industrie, du commerce, des services et de l'artisanat en France et dans de nombreux pays étrangers, voire au niveau mondial.

Concurrence

Le travail non déclaré représente environ 80 % du marché selon la Fesp.

Avec les **plates-formes numériques**, la concurrence sur le marché déclaré prend une dimension nouvelle et pousse les acteurs historiques à modifier leur offre.

Les plates-formes Internet de mise en relation

Ces plates-formes mettent en relation les professeurs et les élèves. Elles se rémunèrent en prenant une commission sur les gains réalisés par les professeurs et en intégrant des espaces publicitaires.

Elles rencontrent un succès croissant. Preuve en est, plus de 3 millions de professeurs sont inscrits sur l'une d'entre elles. Ils sont référencés dans quelques dizaines de pays et proposent des cours dans plusieurs langues.

Sources :

- LE FIGARO. « **Scolarité : ruée précoce sur les cours particuliers** », article posté le 22/08/2018.
- LE PARISIEN ÉTUDIANT. « **Le (très) juteux business du soutien scolaire** », article posté le 29/11/2018.

ÉLÉMENTS DE L'ÉTUDE DE MARCHÉ

Leurs points forts :

- Elles sont simples d'utilisation pour les parents et/ou les élèves qui peuvent bénéficier des avis et commentaires de leurs pairs.
- Elles offrent de la visibilité à de nombreux enseignants potentiels et leur permettent de gérer facilement leur emploi du temps, car ils ont accès à une base de clients et à des outils de gestion mutualisés.

Leurs points faibles :

- Toutes ne vérifient pas forcément les diplômes, ni le niveau des connaissances, ni les modes de rémunération des enseignants.
- Toutes n'apportent pas la garantie que l'offre de travail est déclarée.

Source : XERFI. « [Le marché du soutien scolaire à l'horizon 2020](#) », Collection Research, 20 décembre 2017.

Les cours en ligne proposés par les pure players

Les *pure players* sont des entreprises qui exercent leur activité uniquement en ligne. Leurs cours prennent différentes formes telles que des cours en ligne par vidéoconférence ou une mise à disposition de ressources en ligne, dont des cours écrits par des professeurs et lus par des acteurs, sous forme vidéo. Ils sont consultables sur Internet, smartphone ou tablette.

Ces start-ups qui proposent des solutions digitales au service de l'éducation appartiennent au secteur de la **Edtech**. Leurs solutions sont destinées aux jeunes et aux adultes qui veulent acquérir de nouvelles connaissances tout au long de leur vie professionnelle. Certaines rencontrent un vif succès, car elles utilisent les sites Internet d'hébergement de vidéos pour diffuser leurs cours.

Source : LES ÉCHOS ENTREPRENEURS. « [Créer son entreprise : 15 idées et tendances à scruter en 2019](#) », article posté le 21/11/2018.

L'Edtech est considérée comme la future révolution digitale du monde de l'éducation. Elle rassemble des entreprises qui utilisent les nouvelles technologies pour transformer l'apprentissage, de la petite enfance à la vie professionnelle, en passant par le soutien scolaire. Elle a donné lieu à la création du fonds d'investissement **Educapital** qui a vocation à faire de ces entreprises innovantes des champions européens. L'**Observatoire des Edtech** recense plus de 420 acteurs français à la mi-2019.

Pour en savoir plus :

- ➔ BANQUE DES TERRITOIRES, DELOITTE. « [Débat sur le financement du numérique éducatif](#) », juin 2018. L'étude quantifie le marché français des Edtech destiné au « K12 », à savoir le primaire, le collège et le lycée.
- ➔ XERFI. « [Les Edtech à l'horizon 2021](#) », Collection Research, 17/12/2018

Autres formes de concurrence

Sur le terrain du soutien scolaire, existent également des entreprises comme les *mini-schools* (avec des animateurs d'anglais ou d'allemand), des organismes de vacances éducatives, des stages de pré-rentrée à la fin août. Sans oublier les éditeurs scolaires qui proposent des plates-formes pédagogiques en ligne avec fiches de cours, vidéos, animations, exercices interactifs à correction automatique, tests de niveau, etc.

Principales entreprises

PRINCIPALES ENSEIGNES AU REGARD DU NOMBRE DE STRUCTURES EN FRANCE

	NOMBRE DE STRUCTURES EN FRANCE
Academia	115
Anacours	44
Solution cours	41
Complétude	41
Cours Ado	34
Cours Legendre (propriétaire de Methodia)	16
Excellence et réussite	9
Family Plus	4

Note de lecture : nombre d'agences à la date de publication du dossier Projecteurs.

Sources : sites Internet des entreprises concernées.

Conseils aux créateurs

Conseils pour devenir professeur indépendant

- Le professeur doit se munir de matériel pédagogique adapté (méthodes, manuels, etc.), réserver une pièce de son appartement pour recevoir ses élèves (ou louer un bureau) si les cours n'ont pas lieu au domicile des élèves, et souscrire une assurance responsabilité civile professionnelle.
- Il se fera connaître des associations de professeurs qui reçoivent les demandes de parents d'élève, mettra sur des prescripteurs (comités d'entreprise, orthophonistes, psychologues, mutuelles, etc.), participera à des forums d'activités de sa municipalité, se fera connaître sur les réseaux sociaux, intégrera un réseau, etc.
- Il doit être capable de prouver son niveau de compétences (diplômes originaux et expériences attestées par les employeurs précédents par exemple).
- Il doit travailler dans un cadre légal (déclaration de ses revenus sur le [site de l'Urssaf dédié au Cesu](#) ou immatriculation de l'activité et déclaration des revenus) et sécurisé, gage de qualité pour les familles, pouvant lui conférer un précieux avantage sur ses concurrents. De fait, il doit aussi présenter une grille de tarifs et éventuellement posséder une plaquette commerciale et/ou un site de présentation de ses prestations.

ÉLÉMENTS DE L'ÉTUDE DE MARCHÉ

- Il doit effectuer une demande de déclaration sur l'**extranet Nova** de la DGE pour que ses clients puissent bénéficier des avantages fiscaux liés aux services à la personne. Au préalable, il doit effectuer, le plus souvent auprès d'un **centre de formalités des entreprises**, les démarches nécessaires pour obtenir un Siren valide (numéro d'identification unique d'une entreprise).

Conseils pour monter une structure de soutien scolaire avec placement de professeurs

Les formalités administratives sont les mêmes que pour le professeur indépendant, à savoir : obtention d'un Siren et demande de déclaration sur l'extranet Nova (voir paragraphe précédent).

Aptitudes particulières

- Aucune qualification n'est requise pour créer une structure de soutien scolaire, notamment parce que l'activité n'est pas soumise à une réglementation spécifique.
- Il n'est pas besoin d'être enseignant soi-même, mais une **expérience pédagogique** est un plus, car la gestion d'une équipe d'intervenants pédagogiques est plus efficace avec une expérience auprès de jeunes élèves !
- Il faut posséder des **compétences en gestion des ressources humaines** pour sélectionner les intervenants pédagogiques, répondre aux interrogations des parents, etc.
- **Management d'équipe**, gestion des affaires et de la communication s'imposent ensuite très vite.
- Le service aux particuliers requiert le **sens de l'organisation**, de la disponibilité afin de gérer les plannings, de la **rigueur** pour traiter beaucoup de dossiers.

Quelques pistes pour percer sur un marché déjà encombré

- S'assurer de la qualité des intervenants pédagogiques : ce sont pour la plupart des étudiants (au moins BAC+3 pour les structures de soutien scolaire avec la qualification Qualicert. Voir à ce propos, la rubrique « **Certification de service Qualicert** » de la partie 6), ou d'anciens professeurs. Il faut vérifier leurs diplômes, leur extrait de casier judiciaire et savoir apprécier leurs connaissances et leur sens de la pédagogie, tests à l'appui.
- Se positionner sur un niveau de difficulté comme, par exemple, les élèves en classes préparatoires ou l'orthographe dans le primaire ; viser un public en particulier tel que les enfants en situation de handicap, les enfants précoces ou les jeunes sportifs de haut niveau ; se focaliser sur une matière, le code informatique par exemple.
- Choisir les types de prestation à offrir : cours à domicile et/ou stage intensif en petits groupes dans une salle (attention, les cours ne donnent pas lieu, dans ce cas, à l'avantage fiscal pour les particuliers car ils ne relèvent pas du périmètre des SAP ; pour cette raison, ce marché est d'un accès plus difficile, sauf peut-être avec les élèves aux cursus d'études supérieures).
- Rejoindre une franchise qui apporte matériels, méthodes et savoir-faire... l'extension du réseau faisant partie des axes stratégiques de certains.

Pour en savoir plus :

➔ « **La franchise, une autre façon de créer une entreprise** » sur le site de Bpifrance Création.

- Proposer, bien sûr, des outils pédagogiques en adéquation avec les programmes de l'Éducation nationale et des supports pédagogiques innovants (numériques notamment).

ÉLÉMENTS DE L'ÉTUDE DE MARCHÉ

L'organisation du service rendu repose aussi sur des facteurs clés comme :

- la définition d'un objectif, d'une formule (stage intensif, cours hebdomadaire, préparation intensive aux examens, etc.) et des méthodes pédagogiques spécifiques à chaque élève ;
- le suivi pédagogique ;
- la méthode et les normes de travail ;
- la fourniture d'outils ou de supports pour les élèves, mais aussi pour les intervenants comme des documents pédagogiques internes et sur mesure, des ouvrages, des brochures avec des conseils pour les intervenants ou encore des contenus numériques en ligne ;
- la régularité du service en termes de qualité des prestations et de respect des rendez-vous ;
- la gestion des emplois du temps ;
- la garantie en cas d'insatisfaction ;
- le traitement (suivi d'effets) des enquêtes de satisfaction ;
- les conditions de dédit si le professeur ne convient pas.

Moyens de promotion traditionnels

Le nom de votre entreprise

Il s'agit véritablement de la première impression transmise aux clients. Il faut être inventif et chercher à respecter son image et son positionnement.

Les critères à prendre en compte :

- Il faut que ce nom soit unique dans votre secteur, car il servira de marque (déposée ou non). Pour le vérifier, il faut faire une **recherche d'antériorité** ou demander une recherche plus poussée auprès des services de l'Institut national de la propriété industrielle (INPI).
- Le nom doit aussi être **unique sur les moteurs de recherche** et le nom de domaine doit être disponible, notamment sur les plates-formes d'hébergement. Il est important de **déposer ce nom de domaine**.
- Il ne doit pas être trop long.
- Il doit être mémorisable, facile à énoncer et à rédiger.

Il ne faut surtout pas se précipiter pour valider le nom de l'entreprise et prendre le temps de le tester à plusieurs reprises. En effet, si vous souhaitez en changer, les conséquences peuvent être très lourdes au niveau de votre **référencement** dans les moteurs de recherche Internet (*Search Engine Optimization* ou SEO) et le changement sera difficile, long et coûteux (y compris en termes de réimpression des documents à entête).

Le logotype de l'entreprise

- Il symbolise et véhicule le concept auprès des clients potentiels.
- Il est recommandé de passer par un graphiste professionnel pour le créer.
- Attention à sa qualité (visibilité et lisibilité quelle que soit sa taille), car il servira pour le site Internet et les cartes de visite.

La documentation commerciale et les cartes de visite

- Il vaut mieux opter pour un graphiste professionnel pour leur conception, et passer par un imprimeur.
- Elles sont à distribuer dans un premier temps aux amis, à la famille, aux mairies environnantes, aux prestataires et aux prescripteurs qui ont été démarchés, etc., puis à vos clients.

ÉLÉMENTS DE L'ÉTUDE DE MARCHÉ

Le site Internet

Que vous le réalisiez vous-même (*via* des plates-formes de création en ligne de sites par le biais de modules préformatés) ou que vous en confiiez sa réalisation à des professionnels (agences de communication, graphistes et webmasters), votre site marchand ou non, doit comporter un certain nombre d'informations et de caractéristiques, et doit être bien référencé.

Les points clés à mettre en avant sur son site Internet

- adresse,
- statut (prestataire ou mandataire),
- documents pédagogiques à disposition,
- présence géographique,
- frais d'inscription, tarifs horaires,
- matières enseignées,
- formules proposées (aide aux devoirs, soutien scolaire spécial Bac, suivi hebdomadaire, stage pendant les vacances, pré-examen, *etc.*),
- équipe de gestion et formateurs (critères de sélection, expérience, *etc.*),
- conditions de rétractation,
- engagement de l'entreprise et de ses clients.

Les indispensables

- Un graphisme attrayant, avec de belles photos, des fiches-produits bien rédigées, des avis de clients.
- Un site ergonomique et « *mobile first* » (adapté/adaptable aux smartphones et tablettes).
- Un site qui renvoie vers les réseaux sociaux sur lesquels l'entreprise est présente.
- Un site administrable.
- Un site optimisé pour le référencement naturel.
- Un site évolutif, régulièrement mis à jour selon les critères des principaux moteurs de recherche.
- Un site qui respecte les normes de sécurité (https) ainsi que le Règlement général de protection des données personnelles (**RGPD**), notamment s'il contient un module d'inscription, de commande ou de paiement en ligne.
- Un site comportant des mentions légales, des conditions générales d'utilisation (CGU) et, si le site est marchand, des conditions générales de vente (CGV).

Les « plus » du site Internet

(au regard des pratiques usuelles sur les sites Internet)

- La réservation des rendez-vous en ligne (y compris les changements d'horaire).
- L'inscription et la sélection de la formule en ligne, avec une aide au choix reposant sur quelques critères liés au profil de l'élève et à son besoin.
- Le paiement en ligne.
- La notation des cours délivrés (avec commentaire), des témoignages.

Conseils pour un bon référencement

Il faut privilégier le **référencement naturel** car le référencement payant coûte souvent cher et, à long terme, le premier s'avère beaucoup plus satisfaisant.

Pour avoir une chance de voir son site référencé, il faut respecter les règles suivantes :

- déterminer une liste d'expressions-clés sur laquelle l'entreprise souhaite se positionner (pour cela, faire un audit de la concurrence en amont) ;

ÉLÉMENTS DE L'ÉTUDE DE MARCHÉ

- bien respecter la hiérarchisation des pages (intégrer des balises de type « *title* », des « niveaux de titres hn » dans lesquels les expressions-clés seront placées) ;
- avoir des pages avec des contenus riches (repris éventuellement sur un blog régulièrement mis à jour) ;
- simplifier le plus possible le parcours de l'internaute ;
- travailler sur la notoriété de son site en faisant en sorte d'avoir (sur son site) des *backlinks* (liens externes pointant vers son site web) de sites à forte notoriété ;
- être présent sur les principaux réseaux sociaux pour y faire connaître les enseignements/cours, les promotions, les événements, les articles du blog, *etc.*

À noter :

- Rien n'est acquis sur les moteurs de recherche, car leurs algorithmes et leurs critères de recherche changent en permanence.
- Il n'est pas nécessaire d'être présent sur tous les réseaux sociaux, car il faudra les alimenter par la suite, ce qui constitue une activité fortement consommatrice de temps. Il faut donc se tourner vers les réseaux sociaux avec lesquels vous avez le plus d'affinités et le plus d'aisance, ou qui sont les mieux adaptés pour cette activité de soutien scolaire (s'intéresser au choix effectué par la concurrence par exemple).

Pour en savoir plus :

- ➔ **France Num**, le portail de la transformation numérique des entreprises, placé sous la tutelle de la DGE.

4.

MOYENS POUR DÉMARRER L'ACTIVITÉ

MOYENS POUR DÉMARRER L'ACTIVITÉ

Ressources humaines

Voies de recrutement et types de contrat

Dans le cadre des structures de soutien scolaire, cohabitent généralement :

- un gérant, voire un directeur de cours,
- un conseiller pédagogique,
- des intervenants pédagogiques (étudiants, enseignants, etc.).

La gestion d'une structure de soutien scolaire est faite par des personnes aux profils de commerciaux et entrepreneurs, épaulés dans l'idéal par des conseillers pédagogiques plus aptes à juger les candidats.

Recrutement : il peut se faire *via* les petites annonces, Internet et Pôle Emploi (pour l'embauche de seniors notamment).

Type de contrat pour les intervenants pédagogiques : ce sont des salariés en contrat à durée déterminée (CDD) à temps partiel. Le principe est qu'un professeur de soutien scolaire intervient tant qu'il est disponible, tandis que les familles n'hésitent pas à arrêter le cours de soutien si le professeur ne correspond pas à leurs attentes ou dès que leur enfant a fait des progrès.

Conventions collectives

Le mode d'exercice **mandataire** a été adopté par la plupart des réseaux de soutien scolaire. C'est un choix de gestion qui s'adapte à l'organisation de l'activité entre la famille et l'enseignant. Ce dernier reste indépendant concernant ses choix de méthodes pédagogiques, son emploi du temps, etc.

Les intervenants, salariés d'un dispositif en mode mandataire, bénéficient de la [convention collective des particuliers employeurs](#).

Les autres structures **prestataires** et leurs collaborateurs bénéficient d'une [convention collective propre aux services à la personne](#).

Contact : la Fédération du service aux particuliers ([Fesp](#)).

Locaux

Certains franchisés disposent de locaux qu'ils ont aménagés en salle de classe ; mais, le plus souvent, les cours ont lieu au domicile des particuliers, et un petit local suffit pour gérer son affaire, recevoir les intervenants pédagogiques, avant d'adopter peut-être une boutique-vitrine qui est aussi un moyen de se faire connaître.

Pour en savoir plus :

- « [Les locaux de l'entreprise](#) » sur le site de Bpifrance Création. Ces informations traitent également des baux.

ÉLÉMENTS FINANCIERS

5.

ÉLÉMENTS FINANCIERS

Chiffre d'affaires – Facturation – Rémunération

Les tarifs indiqués dans cette partie ne tiennent pas compte des frais de dossier et sont ceux collectés en TTC au moment de la rédaction de ce dossier Projecteurs.

Tarifs des entreprises de soutien scolaire

Selon la Fesp, les prix facturés sont en moyenne :

- de 33 € à 38 € de l'heure pour un élève de primaire ;
- de 36 € à 42 € de l'heure pour un élève de collège ;
- de 39 € à 48 € de l'heure pour un élève de lycée.

D'autres facteurs jouent sur la détermination des tarifs. Il s'agit :

- du niveau de l'élève,
- du lieu d'habitation de celui-ci,
- du nombre d'heures souhaitées, sachant que la plupart des entreprises propose des forfaits avec des tarifs dégressifs.

Le soutien scolaire fait partie des activités de services à la personne de la loi Borloo de 2005 et donne le droit à une réduction d'impôt : l'emploi d'un salarié à domicile donne droit à un crédit d'impôt égal à 50 % des dépenses engagées dans l'année, dans la limite d'un plafond qui varie entre 12 000 € et 20 000 € suivant la composition du foyer fiscal. Suite à la mise en place de l'impôt à la source pour les particuliers-employeurs, ce crédit d'impôt est, à compter de 2019, appliqué en deux temps : 30 % d'acompte versé le 15 janvier, et le solde remboursé en août.

Source : BERCY INFOS PARTICULIERS. « [Tout savoir sur le crédit d'impôt lié à l'emploi d'un salarié à domicile](#) », article posté le 24/04/2019.

Tarifs des professeurs indépendants

Le professeur indépendant déclaré, qui ne fait pas partie d'une structure ou d'un réseau, peut établir ses tarifs librement, en fonction de ses diplômes, de son expérience, de la matière enseignée, etc.

Tarifs observés sur les plates-formes Internet

Sur les plates-formes, les tarifs constatés sont très divers. Ils sont fixés par les professeurs, en fonction de leur(s) diplômes, de leur expérience, de la matière enseignée, etc. comme dans le cas des professeurs indépendants.

Tarifs des cours en ligne proposés par les pure players

Certains cours sont gratuits, d'autres sont payants. Le prix de l'abonnement oscille entre 5 € et 30 € par mois selon la formule.

Source : LE PARISIEN WEEK-END. « [Soutien scolaire : trois solutions pour une année réussie](#) », article posté le 09/09/2018.

Tarifs du coaching scolaire

Les tarifs sont divers, à l'image des prestations de *coaching* scolaire, et dépendent de l'expérience du *coach*. Ils sont généralement affichés sur les sites des *coachs* sous forme de forfaits et sont souvent plus élevés que pour le soutien scolaire.

Ratios – Charges d'exploitation

Besoin en fonds de roulement

Une structure de soutien scolaire, tout comme le professeur indépendant, doit prévoir plusieurs mois de chiffre d'affaires au démarrage de l'activité afin de couvrir les charges d'installation.

Pour en savoir plus :

→ « [Le besoin en fonds de roulement](#) » sur le site de Bpifrance Création.

Principales charges de l'entreprise de soutien scolaire

- Frais de personnel : les permanents de la structure pour une entreprise mandataire ; les permanents de la structure et les professeurs pour une entreprises prestataire. Selon Xerfi, ils s'élèvent dans les deux cas à plus de 45 % du chiffre d'affaires.

Source : XERFI. « [Le marché du soutien scolaire à l'horizon 2020](#) », Collection Research, 20 décembre 2017.

- Loyer : location de bureaux.
- Frais généraux : électricité, assurances, animation, transport, comptabilité et frais administratifs.
- Publicité (impression de plaquette commerciale, etc.) et actions de communication : compter entre 5 % et 10 % du chiffre d'affaires de la première année.

Selon la Fesp, environ deux tiers du prix de l'heure servent à rémunérer les enseignants (salaires nets + charges) et un tiers finance les frais de fonctionnement de l'organisme.

PRINCIPAUX INDICATEURS POUR LE « PROFESSEUR-FORMATEUR DIVERS ET CONSULTANT », 2017

MONTANT NET DES RECETTES	ACHATS	CHARGES DE PERSONNEL	IMPÔTS ET TAXES	CHARGES EXTERNES	BÉNÉFICES
59 757 €	2,6 %	2,3 %	4,0 %	48,1 %	42,3 %

Note de lecture : pour une définition de la catégorie « Professeur-formateur divers et consultant », se reporter au site de Union nationale des associations agréées ([Unasa](#)).

Champ : échantillon de 396 personnes dans la catégorie « Professeur-formateur divers et consultant » en 2017.

Source : Unasa.

Le détail des charges externes pour la catégorie «Professeur-formateur divers et consultant » est présenté en page suivante.

ÉLÉMENTS FINANCIERS

DÉTAIL DES CHARGES EXTERNES POUR LE « PROFESSEUR-FORMATEUR DIVERS ET CONSULTANT », 2017

	EN % DES RECETTES NETTES
Loyers et charges locatives	4,8
Locations	0,5
Honoraires	2,9
Primes d'assurance	0,6
Autres travaux, fournitures et services extérieurs (TFSE)	2,3
Frais de déplacement	13,3
Charges sociales personnelles	16,1
Frais de réception	1,9
Fournitures de bureau	3,0
Autres frais divers de gestion	2,5
Total des charges externes	48,1

Champ : échantillon de 396 personnes dans la catégorie « Professeur-formateur divers et consultant » en 2017.

Source : Unasa.

Financement – Aides spécifiques

Le véritable soutien du secteur est la réduction fiscale accordée par les pouvoirs publics aux ménages et, de façon générale, ce sont les mesures prises pour encourager, en France, le développement des services de proximité (ou services à la personne). Ces dispositifs sont définis essentiellement dans la [loi n° 2005-841](#) du 26 juillet 2005 relative au développement des services à la personne et portant diverses mesures en faveur de la cohésion sociale.

Pour en savoir plus :

- ➔ Pages dédiées aux [services à la personne](#) sur le site de la DGE.
- ➔ Pages consacrées aux [financements](#) et aux aides à la [création](#) d'entreprise sur le site de Bpifrance Création.

6.

RÈGLES DE LA PROFESSION

RÈGLES DE LA PROFESSION

Contexte général

L'activité de soutien scolaire n'est pas réglementée. L'Éducation nationale n'a aucun pouvoir de contrôle sur l'activité des entreprises, des réseaux ou des professeurs indépendants.

Les seules obligations concernent les intervenants pédagogiques d'une structure agréée Qualicert (se reporter ci-après au paragraphe « [Certification de service client Qualicert](#) ») qui doivent présenter un casier judiciaire vierge à demander sur le [site du ministère de la Justice](#).

La gestion des fichiers clients obéit à des règles déontologiques. Il est interdit de collecter et de stocker des données à caractère personnel qui ne sont pas utiles directement à l'exercice de la profession, ainsi que des commentaires et notations sur les élèves ou les professeurs. Ces informations relèvent du Règlement général de protection des données personnelle (RGPD) visant à la protection de la vie privée.

Pour en savoir plus :

- « [Se mettre en conformité avec le RGPD \(Cnil\)](#) » sur le site de Bpifrance création.
- Site de la Commission nationale de l'informatique et des libertés ([Cnil](#)).

Règles et usages de l'activité

Loi Borloo et cours à domicile

La prestation de soutien scolaire s'entend exclusivement au domicile du particulier. L'intervenant doit donc être physiquement présent. Il n'est pas possible, par exemple, de déclarer (voir le [paragraphe suivant](#)) un organisme pour une activité de soutien scolaire à distance, par Internet ou sur un support électronique. Les cours dispensés dans le cadre du soutien scolaire doivent par ailleurs être en lien avec les programmes d'enseignement scolaire.

Les cours à domicile sont entendus plus largement : ils doivent toujours être dispensés de manière individuelle et s'adressent à tous les publics, pas seulement aux enfants scolarisés. Ces prestations doivent être fournies par des professionnels de la formation ou des personnes justifiant d'une compétence confirmée et incontestable.

Le plan de développement des services à la personne n'a pas entendu limiter *a priori* la définition et le contenu des cours à domicile. Toutefois, il doit s'agir de cours à domicile et non d'activité de conseil et d'accompagnement de la personne, telle que le *coaching* par exemple, ni de prestation exclue du champ d'une autre activité comme l'assistance à l'utilisation de matériel audio ou vidéo numérique.

Pour en savoir plus :

- Rubrique consacrée aux [services à la personne](#) sur le site de la DGE.
- [Fiche réglementaire](#) de Bpifrance Création sur les services à la personne.

Condition d'exclusivité et déclaration

Pour que ses clients puissent bénéficier des [avantages fiscaux](#) des services à la personne, **l'entreprise doit être déclarée** (et agréée si l'entreprise qui fait du soutien scolaire exerce par ailleurs des activités petite enfance en mode mandataire ou prestataire ou des activités à destination des personnes âgées et des personnes handicapées en mode prestataire et mandataire) et s'engager à **respecter une condition d'activité exclusive**, c'est-à-dire de ne pas exercer, au sein d'une même structure, d'activité qui soit hors du champ des services à la personne ([article L7232-1-1](#) du Code du travail).

Dans le cas des organismes de soutien scolaire, ceux-ci peuvent effectuer leur déclaration en ligne, sur l'[extranet Nova](#), ou déposer leur déclaration à la Direction régionale des entreprises, de la concurrence, du travail et de l'emploi (Dirccte) territorialement compétente pour le département où ils estiment que leur activité sera la plus importante.

Pour en savoir plus :

→ [Articles R7232-18 et suivants](#) du Code du travail.

Statut de l'entrepreneur – Structure juridique

L'activité de soutien scolaire est une activité par nature **libérale**. Elle peut être exercée :

- en entreprise individuelle (ou micro-entreprise) par des professeurs indépendants qui déclarent leur activité à l'Union de recouvrement des cotisations de Sécurité sociale et d'allocations familiales ([Urssaf](#)) ;
- sous forme de société (entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée – EURL – ou société par actions simplifiée unipersonnelle – SASU) par des professeurs indépendants ou en cas de création de structure de soutien scolaire. La demande d'inscription se fait auprès du [CFE compétent](#) qui s'adresse au greffe des tribunaux de commerce pour immatriculation au registre du commerce et des sociétés (RCS).

Les professeurs choisissent le plus souvent le statut de **l'entreprise individuelle**, tandis que les structures de soutien scolaire optent pour le **régime associatif** ou, le plus souvent, pour celui d'une **société commerciale à but lucratif**.

Un professeur (salarié par ailleurs) n'a pas besoin de s'immatriculer et peut se faire rémunérer sous forme de Cesu.

Pour en savoir plus :

→ « [Quel statut juridique choisir pour son entreprise ?](#) » et « [Le statut social et fiscal de l'entrepreneur](#) » sur le site de Bpifrance Création.

Régime fiscal

Le régime du micro-entrepreneur

Plus connu sous le nom « auto-entrepreneur » (son appellation à la création du régime en 2009) et bien qu'un peu différent juridiquement, ce régime du micro-entrepreneur qui a remplacé celui de l'auto-entrepreneur en décembre 2014 peut faciliter le démarrage de l'entrepreneur individuel (pour le professeur indépendant par exemple) avec de faibles revenus (plafond de 70 000 € HT pour les prestations de services).

Pour en savoir plus :

→ « [Le micro-entrepreneur \(ou auto-entrepreneur\)](#) » sur le site de Bpifrance Création.

TVA

Le **taux de TVA** est de 10 % pour les sociétés. Les associations ne sont pas assujetties à la TVA.

Par ailleurs, l'[article 261](#) du Code général des impôts (CGI) cite parmi les activités exonérées de TVA, les cours et leçons dispensés par des personnes physiques directement rémunérées par le client (la famille de l'élève). Une personne assurant des prestations de soutien scolaire dans le cadre d'une entreprise individuelle (professeur indépendant) doit pouvoir bénéficier de cette mesure ; il convient par précaution d'interroger son [centre des impôts](#).

Certification de service Qualicert

(pour les entreprises de soutien scolaire)

Cette [certification Qualicert](#) est centrée sur la satisfaction du client. Elle a été homologuée par les pouvoirs publics et publiée au Journal officiel du 12 août 1999. Elle a été [révisée plusieurs fois](#).

Qualicert s'applique aux entreprises de services et aux associations, quel que soit le mode d'exercice de l'activité (prestataires, mandataires, mise à disposition).

Les leaders du soutien scolaire sont tous certifiés Qualicert.

7.

CONTACTS ET SOURCES D'INFORMATION

CONTACTS

ET SOURCES D'INFORMATION

Institutionnels

- **Ministère de l'Économie et des Finances**
 - Direction générale des entreprises (DGE) pour des informations sur les [services à la personne](#)
- **Ministère de l'Éducation nationale et de la Jeunesse (MENJ)**
 - Conseil national d'évaluation du système scolaire ([Cnesco](#))
- **Ministère du Travail**
 - Délégation générale à l'emploi et à la formation professionnelle ([DGEFP](#))
 - Direction générale du travail ([DGT](#))

Organismes professionnels

Il n'y a pas de fédération professionnelle spécifique pour ce secteur de l'économie marchande. Les organismes adhérents à la Fesp disposent d'une commission « Soutien scolaire ».

- **Fédération du service aux particuliers (Fesp)**

Depuis 1995, la Fesp, groupement des professions et des entreprises de services à la personne placé sous l'égide du Medef, représente les entreprises privées du secteur. Ses missions : développement du cadre législatif avec les pouvoirs publics, services d'assistance aux entreprises, mise en relation des entreprises entre elles, actions de communication, etc.

Salons et manifestations

Il existe de nombreux salons partout en France consacrés aux services à la personne, et incluant le soutien scolaire, dont notamment :

- **[Salon des services à la personne et de l'emploi à domicile](#)** à Paris (porte de Versailles), en novembre ou décembre

De nombreux salons s'adressent aux étudiants, dont :

- **[Salons de l'étudiant](#)** par le groupe L'Étudiant
- **[Salons de l'orientation](#)** du groupe Studyrama
- **[O21, S'orienter au XXI^e siècle](#)** par le journal Le Monde

Ouvrages, rapports et études

- CENTRE D'ÉTUDES ET DE RECHERCHES SUR LES QUALIFICATIONS. « [20 ans d'insertion professionnelle des jeunes : entre permanences et évolutions](#) », avril 2018.
- CONSEIL EMPLOI REVENUS COHÉSION SOCIALE. « [Les services à la personne](#) », rapport n° 8, 2008.
Les constats mentionnés dans ce rapport sont toujours d'actualité.
- GLASMAN Dominique. « L'accompagnement scolaire : sociologie d'une marge de l'école », PUF, 2001.
- GLASMAN Dominique, COLLONGES Georges. « Cours particulier et construction sociale de la scolarité », CNDP-FAS, 1994.
- HAUT CONSEIL DE L'ÉVALUATION DE L'ÉCOLE (sous la dir. de D. GLASMAN). « [Le travail des élèves pour l'école en dehors de l'école](#) », rapport n° 15, décembre 2004.
Les auteurs y décrivent les mécanismes qui, au fil des années, ont transformé le modèle artisanal des cours particuliers en une véritable industrie du soutien scolaire.
- INSTITUT FRANÇAIS DE L'ÉDUCATION, CENTRE ALAIN SAVARY. [Liste des publications](#).
- XERFI. « [Le marché du soutien scolaire à l'horizon 2020](#) », vidéo d'Alexandre Boullègues, mise en ligne le 06/03/2018.

Revue

- MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION NATIONALE. [Revue éducation et formation](#).
- ENS ÉDITIONS. [Revue française de pédagogie](#) (recherche en éducation).



www.bpifrance-creation.fr



<https://twitter.com/bpifrancecrea>



<https://www.linkedin.com/company/bpifrance>

bpifrance

CRÉATION

CE DOSSIER EST VENDU DANS LA LIBRAIRIE DE BPIFRANCE CRÉATION

Prix : 16 € TTC

ISBN : 978-2-38076-001-9