

PROJECTEURS

L'ÉCLAIRAGE INDISPENSABLE
À VOTRE PROJET DE
CRÉATION D'ENTREPRISE

ENSEIGNANT INDÉPENDANT

JUILLET 2024



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.

Ce document ne développe pas la méthodologie générale de création/reprise d'entreprise. Celle-ci est détaillée sur le site **Bpifrance-creation.fr**. Vous y trouverez des contenus spécifiques sur les **structures juridiques**, les **financements**, les **aides**, la **fiscalité**, les **locaux**, le **statut social et fiscal 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 ENSEIGNANT 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

Frédérique Disant pour le compte de Bpifrance

Laurence Tassone (laurence.tassone@bpifrance.fr)

ISBN : 978-2-38076-070-5

Bpifrance, juillet 2024

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 : <https://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 le [formulaire de contact](#) du site de Bpifrance Création.

ENSEIGNANT INDÉPENDANT

“ Celui qui ose enseigner ne doit jamais cesser d'apprendre. ”

John Cotton Dana*

MERCI

aux personnes qui ont bien voulu répondre à nos questions, en particulier :

- Stéphane Cohen, président de la commission « soutien scolaire » de la Fédération du service aux particuliers (**Fesp**) ; fondateur et dirigeant d'**Anacours**
- Shannon Picardo, président de **SchoolMouv**
- Anne-Laure Masset, enseignante de mathématiques indépendante

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

* Bibliothécaire américain du début du XX^e siècle, président de l'American Library Association, fondateur du Newark Museum of Arts, New Jersey.

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	29
5.	ÉLÉMENTS FINANCIERS	33
6.	RÈGLES DE LA PROFESSION	38
7.	CONTACTS ET SOURCES D'INFORMATION	42

**EN
BREF**

1.

EN BREF

Longtemps réservés à une élite, les services des professeurs à domicile intéressent un nombre de familles toujours plus élevé. Ces dernières, inquiètes face aux défis de l'emploi, se montrent exigeantes quant aux résultats scolaires, et cherchent à améliorer le niveau de leurs enfants. Par ailleurs, des élèves rencontrent des difficultés parfois compliquées à surmonter dans un cadre collectif et sans un accompagnement sur mesure. Dans ce contexte, l'enseignement individualisé offre de nombreuses opportunités à celles et ceux qui souhaitent entreprendre dans le domaine.

Cours particuliers, aide aux devoirs... Depuis longtemps, des dispositifs existent pour accompagner les élèves et renforcer leurs acquis scolaires, visant un modèle de réussite cher à leurs parents.

Ces dernières années, la prise en compte plus systématique des spécificités des élèves – niveau de difficulté, troubles éventuels, rythme et comportement... – a fait émerger le besoin d'individualisation des apprentissages, devenu crucial pour certaines familles.

En dehors de la voie de l'enseignement, le développement des technologies de l'éducation ouvre par ailleurs des potentiels dans la conception et la réalisation d'outils et de contenus pédagogiques.

Enfin, le marché du soutien scolaire à domicile bénéficie d'aides incitatives de l'État via le crédit d'impôt immédiat depuis 2022, qui facilite financièrement le recours aux enseignants indépendants dans un cadre formel et légal.

N'exigeant pas de qualification particulière, l'activité d'enseignant « personnel » peut s'exercer en fonction des appétences pour une matière. Avant tout, l'enseignant doit avoir un excellent relationnel et le goût de la transmission des connaissances comme des savoirs-être. À lui ensuite de développer son style, sa pédagogie et de cultiver le lien avec ses élèves !

Qu'il soit étudiant, retraité, professeur en activité ou salarié d'une entreprise, l'enseignant indépendant se positionne sur un large champ des possibles en termes d'offre éducative, d'organisation du travail et de revenus.

CHIFFRES-CLÉS

> 1 M

**Nombre d'élèves concernés
par le soutien scolaire**

80 %

**Part du soutien scolaire exercé
en cours particuliers à domicile**

(Xerfi, Fesp. En France, en 2021 ou 2023)

2.

DÉFINITION DE LA PROFESSION

DÉFINITION DE LA PROFESSION

Activité

Les vocables « enseignant » et « professeur » seront utilisés tout au long de ce dossier Projecteurs comme des synonymes, indépendamment du public adressé.

Périmètre de l'activité

Enseigner consiste à transmettre un ensemble de savoirs théoriques tout en accompagnant l'apprenant dans le développement de son esprit critique, de sa culture générale et de sa curiosité. Cette définition distingue l'enseignement de la formation professionnelle qui transmet des connaissances et des compétences spécifiques pour pouvoir exercer un métier précis.

L'enseignement peut englober l'enseignement scolaire, du coaching et du tutorat éducatif. Dans l'acte d'enseigner, la prise en compte « des diversités des élèves et des spécificités de chacun » est encouragée par l'État à travers le concept d'assistance scolaire personnalisée (ASP) développé par le réseau [Canopé](#).

L'accompagnement personnalisé n'est pas restreint aux seuls élèves ou étudiants. Il peut être élargi aux adultes ou à des catégories spécifiques comme les seniors et les familles. Dans ce dossier Projecteurs, la clientèle n'est composée que de particuliers.

Selon la nature, la cible et le lieu de l'enseignement prodigué, le périmètre d'intervention d'un enseignant indépendant, objet de ce dossier Projecteurs, portera alors sur une ou plusieurs des trois activités suivantes (définies dans la rubrique ensuite) :

- du soutien scolaire ;
- des cours particuliers (hors coach sportif qui fait l'objet d'un dossier Projecteurs à part, voir l'encadré ci-après) ;
- de l'accompagnement éducatif.

Pratiquée en indépendant, la profession d'enseignant n'est pas réglementée et n'exige pas de diplôme spécifique. Pour autant, un minimum de qualifications et de compétences pédagogiques, alliées à une véritable vocation pour l'enseignement, est essentiel pour rassurer les clients et réussir son projet (voir la rubrique « [Aptitudes](#) » dans cette partie).

AUTRES DOSSIERS PROJECTEURS TRAITANT DE L'ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUALISÉ

D'autres métiers pratiqués selon le mode de l'enseignement privé et individuel sont traités dans les dossiers Projecteurs suivants :

- [Coach sportif, personal trainer, entraîneur](#) ;
- [Devenir professeur de yoga](#) ;
- [Se lancer dans la réflexologie, le shiatsu](#).

Pour la formation individuelle en entreprise, vous pouvez consulter le dossier Projecteurs « [Devenir consultant indépendant](#) ».

Exercice de l'activité d'enseignant indépendant

Pour entrer dans le cadre des **services à la personne (SAP)**, et permettre aux familles de bénéficier d'un crédit d'impôt (voir la rubrique « **Financements – Aides spécifiques** » en partie 5) le **soutien scolaire** doit répondre à une définition stricte et respecter des conditions précises. La prestation doit être réalisée :

- au domicile du particulier ;
- par un intervenant physiquement présent ;
- pour des élèves de l'école primaire, du collège, du lycée ou en études supérieures ;
- en s'appuyant sur les programmes d'enseignement scolaire.

Les **cours particuliers**, qui s'adressent à tous types de public, enfant comme adulte, entrent aussi dans la catégorie des SAP. Pour cela, ils doivent être dispensés de manière individuelle à domicile. Les cours de musique, de sport, de cuisine, de langue, de couture par exemple en font partie.

L'**accompagnement éducatif** répond à d'autres besoins, s'adapte à des publics différents et propose d'autres modalités d'organisation. Il s'agit de l'accompagnement éducatif au sens large, qui n'entre pas dans la définition des SAP. La prestation prend d'autres formes :

- cours ou stages intensifs en petits groupes (cours de rattrapage, révisions...) ;
- e-learning scolaire ;
- soutien scolaire en ligne ;
- tutorat universitaire ;
- élaboration de contenus pédagogiques.

Plusieurs formes d'exercice de la profession d'enseignant indépendant sont possibles :

- il développe sa propre clientèle, fixe ses tarifs et perçoit le paiement de ses prestations directement par ses clients ;
- il trouve des clients *via* les sites d'intermédiation qui prélèvent une commission sur sa rémunération ;
- il exécute des missions d'enseignement par le biais d'organismes scolaires qui fixent ses tarifs. Il est ensuite salarié directement par ses clients.

Pour en savoir plus :

- ➔ BPIFRANCE CRÉATION. « **Services à la personne – Réglementation** », rubrique en ligne.
- ➔ LEHOUX ERWAN. « **Payer pour réussir ? Le marché du soutien scolaire** », ouvrage publié aux éditions Syllepse en février 2018.
- ➔ OLLER ANNE-CLAUDINE. « **Coaching scolaire. Un marché de la réalisation de soi** », ouvrage publié aux éditions PUF en juin 2020.

Code APE de la NAF

L'activité d'enseignant indépendant relève du code d'activité principale exercée (APE) **85.59B** « **Autres enseignements** » au sein de la nomenclature d'activités française (NAF, révision 2 de 2008). 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 ;
- la scolarité à domicile ;

DÉFINITION DE LA PROFESSION

- les activités de soutien scolaire, généralement à domicile, dispensées par des organismes ou des professeurs indépendants (leçon, aide aux devoirs, etc.) ;
- les cours de langues et de compétences conversationnelles, hors formation professionnelle continue ;
- la formation informatique, hors formation professionnelle continue ;
- l'instruction religieuse ;
- la formation des maîtres-nageurs, des moniteurs de ski ;
- la formation à la survie ;
- la formation à l'art oratoire ;
- la formation à la lecture rapide.

Pour en savoir plus :

→ ENTREPRENDRE.SERVICE-PUBLIC.FR. « [À quoi correspond le code APE \(code NAF\) ?](#) », article vérifié le 01/01/2023.

Aptitudes

L'activité d'enseignant demande des compétences spécifiques pour bien transmettre les apprentissages et contribuer à la réussite des apprenants. Ces aptitudes sont les suivantes :

- **aimer le travail intellectuel** : le métier d'enseignant est un apprentissage permanent pour bien connaître et approfondir les contenus de ses cours. Il exige aussi du temps de préparation et des remarques constructives pour faire progresser ses élèves ;
- **être pédagogue et créatif** : il s'agit de trouver les moyens d'intéresser. Il faut donc être créatif et incitatif dans sa façon de transmettre. Il faut savoir créer des supports et des outils innovants et ludiques, expliquer avec clarté et précision, être dynamique et enjoué ;
- **être doté d'empathie, de patience et de bienveillance** : ces qualités sont essentielles pour être à l'écoute, respecter le rythme d'apprentissage, s'adapter aux besoins et ainsi instaurer une relation de confiance dénuée de pression ;
- **être à l'aise avec les outils numériques** : si vous optez pour des cours en ligne, savoir manipuler les outils d'enseignement à distance pour échanger avec les élèves et partager du matériel d'apprentissage est indispensable.

Pour en savoir plus :

→ MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION NATIONALE ET DE LA JEUNESSE. « [Le référentiel de compétences des métiers du professorat et de l'éducation](#) », référentiel mis à jour en août 2023.

3.

**ÉLÉMENTS
DE L'ÉTUDE
DE MARCHÉ**

ÉLÉMENTS DE L'ÉTUDE DE MARCHÉ

Le marché

Les seules informations disponibles à date sont celles du segment de marché du soutien scolaire à domicile dans le cadre des services à la personne (SAP).

L'état des lieux du secteur

Le Programme international pour le suivi des acquis des élèves (**Pisa**) a confirmé la baisse du niveau des élèves français au collège en 2022. Dans le second degré, les absences de professeurs non remplacés ont représenté 15 millions d'heures de cours perdues, selon le ministère de l'Éducation nationale.

Dans un contexte d'affaiblissement global du niveau de l'éducation publique, la demande de performance scolaire et donc de soutien aux devoirs et de cours particuliers est plus forte que jamais : le secteur a connu une croissance de la demande de l'ordre de 20 % à 25 % pour l'année scolaire 2022-2023. Cette hausse est bien supérieure à celles des années précédentes.

Le marché global de l'accompagnement scolaire est difficile à cerner en raison de l'importance de l'activité informelle qui le caractérise depuis toujours. Environ 70 % des transactions de ce marché ne sont pas déclarées d'après les professionnels du secteur. Cependant, dans le cadre des **services à la personne**, le soutien scolaire encadré par un contrat est encouragé par des incitations fiscales – crédit d'impôt et chèque emploi service universel (Cesu) instauré par la **loi Borloo** (voir la rubrique « **Financements – Aides spécifiques** » en partie 5) – qui favorisent l'emploi d'intervenants à domicile dans une plus grande transparence.

Selon Xerfi, le marché du soutien scolaire en France a atteint un chiffre d'affaires de 2,5 Md€ en 2020. Il est dominé par les cours particuliers à domicile, qui représentent environ 80 % du chiffre d'affaires total. Après avoir progressé de près de 5 % par an pendant près de 10 ans, le secteur a connu une baisse de 11,5 % en 2020 du fait de la pandémie de Covid-19. Depuis 2022, l'accompagnement scolaire connaît un nouvel engouement pour plusieurs raisons : la mise en place de l'immédiateté du bénéfice fiscal à travers le **service d'avance immédiate de crédit d'impôt pour les particuliers** et le retour des cours en présentiel encore très apprécié des élèves et des familles.

Alors que plus d'un tiers de l'effectif des établissements publics et privés partira à la retraite d'ici 2030, le besoin en enseignants dans le primaire et le secondaire s'élèvera à 328 000 personnes. Cette situation laisse présager des besoins accrus dans l'enseignement en général. Dans le même temps, le développement des contenus et des technologies de l'**Edtech** ainsi que de l'intelligence artificielle viennent bousculer les pratiques établies (voir la rubrique « **Tendances du secteur** » dans cette partie).

Sources :

- FRANCE STRATÉGIE. « **Les métiers en 2030** », rapport publié en mars 2022.
- OLIVER WYMAN, FÉDÉRATION DU SERVICE AUX PARTICULIERS. « **Services à la personne, bilan économique et enjeux de croissance** », étude publiée en 2023.
- XERFI. « **Quelles stratégies pour les acteurs du soutien scolaire face au durcissement des conditions de marché ?** », étude publiée le 31/03/2021. Elle est disponible en consultation sur place au Pôle de ressources et d'information sur le monde de l'entreprise (**Prisme**) de la Bibliothèque nationale de France (BNF) à Paris.

ÉLÉMENTS DE L'ÉTUDE DE MARCHÉ

Pour en savoir plus :

- LE JOURNAL DU DIMANCHE. « [Le marché du soutien scolaire privé explose](#) », article publié le 27/09/2023.
- RADIO FRANCE. « [Soutien scolaire : un marché en plein essor](#) », émission diffusée le 06/11/2023.

Principaux acteurs du secteur

En 2021, le soutien scolaire et les cours à domicile représentaient 5,6 % des heures déclarées du marché des services à la personne (SAP). Soutenue par des incitations fiscales, la demande des particuliers pour de l'enseignement indépendant se développe, et le marché avec. Plus de 30 entreprises se partagent le marché en France en 2023, avec des besoins de recrutements en professeurs de plus en plus importants.

PRINCIPAUX ACTEURS DU SECTEUR DU SOUTIEN SCOLAIRE AU NIVEAU NATIONAL, 2023

PRINCIPAUX ACTEURS	NOMBRE D'ÉLÈVES SOUTENUS PAR AN	NOMBRE D'ENSEIGNANTS
Acadomia	Plus de 100 000	22 000
Complétude	23 000	10 500
Cours Legendre	20 000	3 000
Anacours	Plus de 14 000	7 000

Sources : Xerfi, greffes des tribunaux de commerce, Fesp (2021).

Créations d'entreprises

Les données de l'Insee montrent, qu'entre 2019 et 2023, le nombre annuel de créations d'entreprises sous le code NAF 85.59B progresse de près de 8 %. D'ailleurs, l'activité « Autres enseignements » de la NAF fait partie du top 20 des activités en nombre de créations d'entreprises en 2023. Selon l'Observatoire de Bpifrance Création, le nombre de créations d'entreprises dans ce secteur a augmenté de + 13,6 % en moyenne chaque année entre 2021 et 2023, soit 2 fois plus que la dynamique entrepreneuriale française, tous secteurs confondus (+ 6,5 %).

ÉVOLUTION DES CRÉATIONS D'ENTREPRISES DU SECTEUR « AUTRES ENSEIGNEMENTS » EN FRANCE, 2019-2023

2019	2020	2021	2022	2023
14 553	14 219	16 190	16 615	15 672

Champ : France entière, entreprises du secteur « Autres enseignements », code NAF 85.59B.

Source : Insee (Side). Traitement Observatoire de Bpifrance Création.

ÉLÉMENTS DE L'ÉTUDE DE MARCHÉ

Le taux de nouvelles entreprises (nombre de créations rapporté au stock d'entreprises) est de plus de 29 % en 2023. Ce taux est presque 2 fois plus élevé que celui observé pour l'ensemble des secteurs sur la même période.

DYNAMIQUE DU SECTEUR « AUTRES ENSEIGNEMENTS » EN FRANCE, 2023

ACTIVITÉ	NOMBRE D'ENTREPRISES EN 2020	NOMBRE DE CRÉATIONS EN 2023	TAUX DE NOUVELLES ENTREPRISES
Autres enseignements (85.59B)	53 420	15 672	29,3 %
Tous secteurs confondus	6 513 742	1 051 476	16,1 %

Champ : France entière, entreprises du secteur « Autres enseignements », code NAF 85.59B.

Source : Insee (Side). Traitement Observatoire de Bpifrance Création.

Les matières les plus demandées

Les responsables des organismes scolaires affirment que les matières les plus demandées sont à 80 % les mathématiques, le français, l'anglais et l'aide aux devoirs au niveau primaire. À noter : la présence des filles dans les filières scientifiques a chuté depuis la réforme du Baccalauréat en 2019, ce qui laisse supposer que le soutien dans ces matières est précieux dès le plus jeune âge. Par ailleurs, la réforme a fait augmenter la demande d'aide à la préparation au grand oral, enjeu à la fois de fond et de forme pour les élèves.

Hors apprentissages scolaires, les enseignements individuels porteurs sont les cours de piano, le chant et le coaching sportif. Selon **France Travail**, 11 % des Français font appel à un coach sportif. Les cours particuliers de natation sont très demandés dans les régions du sud de la France notamment.

Sources :

- COURRIER PICARD. « [Après la pandémie, le marché des coachs sportifs veut se démocratiser](#) », article publié le 06/11/2022.
- GUIDE PISCINE. « [Enseigner la natation chez un particulier](#) », rubrique en ligne.
- NUMERAMA. « [La réforme du lycée a été un désastre pour les filles en maths et en sciences](#) », article publié le 13/05/2024.

Pour en savoir plus :

- ➔ BPIFRANCE CRÉATION. « [Coach sportif, personal trainer, entraîneur](#) », collection Dossier Projecteurs, guide publié en septembre 2023.

Évolution du secteur

Des cours de soutien traditionnels à la digitalisation des enseignements

Les organismes et entreprises de l'accompagnement scolaire à domicile se partagent toujours une grosse part de l'offre de soutien disciplinaire classique. Mais le secteur de l'éducation, plus largement, est en train de vivre une véritable révolution. D'un côté, une population de jeunes apprenants fragilisée

ÉLÉMENTS DE L'ÉTUDE DE MARCHÉ

socialement par les mois de confinement lors de l'épidémie de la Covid-19, et de plus en plus familiarisée avec les cours en ligne et l'offre éducative digitale. De l'autre, des technologies de l'éducation qui viennent chambouler le traditionnel cours de soutien à la maison, encourageant les acteurs historiques du secteur à s'adapter avec des offres numériques ou mixtes. Acadomia propose ainsi sa plateforme de ressources pédagogiques baptisée Acadomia 365, tandis qu'Anacours propose Anacours Online pour réviser en ligne (fiches de cours, quiz, cours en vidéo, etc.) entre deux séances avec un enseignant à domicile.

La digitalisation de l'éducation se retrouve plus globalement dans les solutions technologiques développées par les entreprises de l'**Edtech** qui révolutionnent les méthodes et les approches d'apprentissage (voir « encadré » ci-dessous).

Sources :

- ALADOM. « **Le marché du soutien scolaire, un secteur toujours en plein essor** », article publié le 16/04/2024.
- EDTECH CAPITAL. « **Les évolutions récentes du marché du soutien scolaire en France** », article publié le 10/07/2022.
- LE MONDE. « **Enseignants non remplacés : les dessous du chiffre de 15 millions d'heures perdues avancé par Pap Ndiaye** », article posté le 23/05/2023.
- MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION NATIONALE ET DE LA JEUNESSE. « **Choc des savoirs : une mobilisation générale pour élever le niveau de notre école** », rubrique en ligne.

L'EDTECH, DES START-UPS QUI RÉVOLUTIONNENT LES APPRENTISSAGES

Spécialisée dans les technologies appliquées à l'éducation et à la formation, l'Edtech se déploie à travers 600 start-ups françaises qui innovent pour améliorer l'efficacité des apprentissages. Ces entreprises interviennent à tous les niveaux : savoirs fondamentaux, outils pédagogiques, outils collaboratifs, cours en ligne, apprentissage des langues, formation professionnelle, mise en relation avec des enseignants indépendants, etc. Chaque entreprise de l'Edtech définit son innovation et sa stratégie au service d'un objectif commun : rendre les apprentissages de la petite enfance à la vie professionnelle attractifs, engageants et proactifs. Les moyens utilisés : la personnalisation, la gamification, l'interaction, etc.

Les start-ups de l'Edtech française les plus souvent citées pour leur succès sont SchoolMouv, Plume, DigiSchool, Nomad Education, OpenClassrooms, entre autres. L'État participe à ce mouvement en développant des ressources numériques afin de soutenir les apprentissages pour les professeurs à travers les espaces numériques de travail (**ENT**) sur son site **Eduscol**.

La question qui se pose est celle de la place et du rôle de l'enseignant dans ce monde multimédia connecté aux contenus interactifs et créatifs. Experts de leur discipline, les enseignants ne disparaissent pas mais sont obligés de s'adapter aux technologies et aux nouvelles façons d'enseigner en s'appuyant sur des outils que leurs propres élèves maîtrisent parfois mieux qu'eux-mêmes. Dans ce contexte, la relation entre professeur et élève est peut-être amenée à évoluer, passant du rapport sachant-apprenant à une relation plus collaborative. Pour l'activité d'enseignants indépendants, l'Edtech offre un gisement de possibilités. En effet, le besoin en conception et création de contenus pédagogiques auquel elle peut répondre est exponentiel.

Sources :

- EDTECH ACTU. « **Quel est l'impact des Edtech sur le rôle des enseignants ?** », article publié le 07/07/2021.
- ITPUBLIC. « **Les 10 start-up de la Edtech à connaître en 2024** », article publié le 04/03/2024.
- LES ÉCHOS. « **La montée en puissance d'Educapital, le premier fonds Edtech d'Europe** », article publié le 13/04/2023.
- L'INDÉPENDANT. « **Technologies de l'éducation : ce qu'il faut savoir sur le marché grandissant des Edtech** », article publié le 11/11/2022.

ÉLÉMENTS DE L'ÉTUDE DE MARCHÉ

Les cours particuliers en ligne

Face au développement des apprentissages en ligne, les acteurs du soutien scolaire à domicile complètent leur offre par des cours de soutien à distance. Pour les enseignants indépendants, il s'agit de viser les organismes qui proposent une approche éducative mixte : à la fois des ressources pédagogiques mises à disposition (exercices en ligne, fiches de révision, quiz, jeux éducatifs, etc.) mais aussi des cours plus classiques en interaction directe avec un enseignant.

Ce dernier peut aussi travailler en s'inscrivant sur une plateforme d'intermédiation, son revenu étant dans ce cas amputé d'une commission prélevée par la plateforme (voir la rubrique « **Chiffre d'affaires – Facturation** » en partie 5). Il est à noter que, dans ce cas, les cours en ligne ne rentrent pas dans le champ du crédit d'impôt prévu pour les services à la personne (SAP) dont peuvent bénéficier les familles, car l'enseignement doit être dispensé au domicile de l'élève (voir la rubrique « **Financements – Aides spécifiques** » en partie 5).

Les professeurs indépendants qui enseignent en ligne ont un enjeu d'adaptation aux nouveaux outils de transmission des savoirs : il faut faire preuve d'une grande vivacité pour capter l'attention et l'intérêt des élèves, savoir manier les outils de vidéoconférence ou de chat (Skype, Zoom, etc.), être à l'aise avec les échanges à travers un écran et savoir se vendre sur les sites dédiés.

Source : SUPERPROF. « **Comment pratiquer l'enseignement sur Internet ?** », article publié le 23/03/2023.

Les cours collectifs

Certains organismes de soutien scolaire proposent des cours de révision collectifs, par groupes de dix personnes tout au plus, en présentiel dans leurs locaux ou en ligne. Ces élèves ont le même niveau scolaire ou les mêmes besoins en matière de soutien. Les enseignants préparent un cours commun tout en assurant un suivi individualisé et en favorisant les interactions entre les apprenants. Hors organismes ou entreprises, ces cours peuvent être organisés par l'enseignant lui-même qui propose sa prestation à un groupe d'élèves dans un local de son choix ou en ligne. Passer du cours particulier au cours en petits groupes est possible pour un enseignant indépendant qui a déjà des clients. L'avantage du cours collectif est de diminuer le tarif horaire pour chaque participant (qui en revanche ne bénéficie pas du crédit d'impôt dans ce cadre collectif) tout en augmentant les revenus.

Sources :

- ANACOURS. « **Réviser en groupe : comment être efficace ?** », article publié le 06/04/2023.
- L'ÉCOLE DES PROFS. « **Comment passer du cours particulier au cours collectifs ?** », chronique en ligne.

L'accompagnement des élèves scolarisés à domicile

Quoique soumise à plus de contrôles et de restrictions de la part de l'État depuis la loi **2021-1109** du 24 août 2021 confortant le respect des principes de la République, ou « loi séparatisme », l'école à la maison concerne plus de 50 000 enfants en France en 2023. Le projet éducatif et les modalités de cette instruction en famille peuvent nécessiter l'intervention d'enseignants indépendants pour soutenir les apprentissages et permettre aux enfants d'acquérir le **socle commun de connaissances** défini par l'Éducation nationale. Il peut être aussi utile d'aider l'enfant à s'adapter à une future intégration dans l'école classique après quelques temps d'école à la maison.

Source : INSTITUT DES HAUTES ÉTUDES DE L'ÉDUCATION ET DE LA FORMATION. « **L'instruction en famille au périscope** », article publié le 14/02/2023.

Pour en savoir plus :

➔ SERVICE PUBLIC. « **Instruction dans la famille** », rubrique en ligne.

Tendances du secteur

Le coaching d'orientation scolaire

L'angoisse de l'avenir professionnel fait émerger un besoin d'accompagnement plus spécifique des élèves et des étudiants. Cet accompagnement prend la forme d'un coaching. Les missions du coach ou conseiller d'orientation sont plus larges que celles de l'enseignant : il doit aider le jeune à définir son futur professionnel en lui procurant les moyens de mieux se connaître, de renforcer sa confiance en lui, en développant sa motivation et son épanouissement personnel.

Le coach scolaire propose des bilans d'orientation et de compétences ou des tests psychométriques. Il définit des projets d'études, aide à réaliser *curriculum vitae* (CV) et lettres de motivation, prépare aux entretiens oraux, s'occupe des inscriptions post-bac en France ou à l'étranger, etc. Le déploiement de Parcoursup a apporté de nouveaux clients aux coaches scolaires : certains parents de lycéens font appel à eux pour rédiger les lettres de motivation et le CV qu'exige la plateforme d'accès à l'enseignement supérieur.

Certains coaches officient au sein de réseaux d'enseignes de coaching scolaire présent dans toute la France. Ces coaches sont d'anciens professeurs et psychologues, mais aussi des personnes issues du monde de l'entreprise aspirant à une reconversion professionnelle « plus orientée vers l'être humain ». La plupart d'entre eux sont formés à la programmation neurolinguistique (PNL), ainsi qu'à l'analyse transactionnelle et systémique.

Le coaching s'adresse principalement à des jeunes de 15 à 25 ans. La prestation peut être facturée entre 50 et 150 € de l'heure. Cette activité n'entre pas dans la définition des SAP et ne bénéficie donc pas du crédit d'impôt.

Sources :

- LE MONDE. « [Les cours particuliers, un business en plein essor qui sert à doper ses résultats sur Parcoursup](#) », article publié le 26/09/2023.
- L'ÉTUDIANT. « [Comment trouver un bon coach d'orientation scolaire en France ?](#) », article publié le 12/07/2022.
- L'ÉTUDIANT. « [Tutorat, accompagnement... Les dispositifs des universités pour vous aider à réussir](#) », article mis à jour le 09/03/2022.
- SYDOLOGIE. « [Quand l'enseignant devient coach](#) », article publié le 23/02/2023.

Le soutien aux besoins éducatifs particuliers

D'après la **Fédération française des dys** (FFDYS), les enfants porteurs de troubles de l'apprentissage représentent jusqu'à 10 % d'une classe d'âge. Plus globalement, la prise en compte des singularités des élèves – haut potentiel, déficit de l'attention, hyper activité, troubles dys (ou troubles spécifiques du langage et des apprentissages), spectre autistique – a conduit l'État à mettre en place des pédagogies et des modes de scolarisation différenciés dans le cadre de l'**École inclusive**.

Les acteurs de l'accompagnement scolaire ont leur carte à jouer dans ce contexte d'apprentissage individualisé pour compléter la formation, renforcer les apprentissages, soutenir ces élèves aux profils particuliers. Certains intègrent ces spécificités dans leur offre d'accompagnement. C'est le cas d'Acadomia qui propose un accompagnement des « enfants présentant des troubles dys ou spécifiques » tandis qu'Anacours offre des solutions pour aider les enfants dys et ceux qui se trouvent en décrochage scolaire temporairement. D'autres, comme Numéro 1 Scolarité, se positionnent à 100 % sur l'accompagnement « d'enfants différents ». Les enseignants désireux de soutenir les jeunes élèves présentant ces types de troubles peuvent suivre des formations pour appréhender les différents cas, se familiariser avec les outils et méthodes d'apprentissage adaptées et adopter les bons réflexes pour bien aménager leurs séances de soutien.

ÉLÉMENTS DE L'ÉTUDE DE MARCHÉ

Sources :

- FRANCE BLEU. « [Troubles des apprentissages : il faut qu'on se le Dys](#) », article publié le 21/03/2024.
- LES ÉCHOS. « [Le chemin tortueux des start-up qui s'attaquent aux dys et autres troubles de l'apprentissage](#) », article publié le 04/11/2022.
- MARIE FRANCE. « [Numéro 1 Scolarité, le soutien scolaire adapté à tous les élèves](#) », article publié le 22/04/2024.

Pour en savoir plus :

- ➔ INSERM. « [Phobie scolaire : effet de mode ou réalité profonde ?](#) » article publié le 31/10/2023.

Les pédagogies alternatives

Pédagogie positive et bienveillante, approche ludique et personnalisée des apprentissages, matériel spécifique mis à disposition, etc. Les méthodes alternatives d'apprentissage, d'inspiration Montessori, peuvent être demandées par un public désireux de développer une méthode d'accompagnement moins traditionnelle.

Sources :

- DOMISSORI. « [Soutien scolaire d'inspiration Montessori à domicile](#) », article en ligne.
- ITOP EDUCATION. « [Les super pouvoirs insoupçonnés des méthodes de soutien scolaire alternatives](#) », article publié le 10/06/2024.

La production de contenus et d'outils pédagogiques

Un enseignant indépendant peut vendre ses prestations (ses cours, son expertise) sans enseigner : les entreprises de l'Edtech ont besoin d'experts des programmes scolaires pour produire des contenus pédagogiques. Les professeurs, engagés par rapport à leur expérience et la maîtrise de leur matière, structurent et rédigent des contenus : cours magistral, fiches de révision, quiz, etc. Ensuite, d'autres professeurs en valident les contenus. Pour une entreprise comme SchoolMouv, « il s'agit de constituer un socle sérieux et solide de connaissances avant de les scénariser et de les mettre en forme interactive pour la plateforme ». Par ailleurs, les enseignants peuvent collaborer à la conception et à la création des outils numériques développés par l'Edtech. Ces contenus destinés à soutenir les apprentissages en classe peuvent être utilisés dans les espaces numériques de travail (ENT).

Sources :

- COLLECTIVE. « [Comment produire du contenu e-learning à grande échelle avec un collectif de freelances](#) », article publié le 19/04/2023.
- ÉDUSCOL. « [Qu'est-ce qu'un ENT ?](#) » rubrique en ligne mise à jour en mai 2023.
- LE CERCLE DES RÉDACTEURS. « [Pourquoi les enseignants s'orientent-ils vers la rédaction web ?](#) », article publié le 14/09/2022.

Clientèle

Le marché pour les enseignants souhaitant exercer en indépendant est très porteur. Le soutien scolaire et les cours particuliers sont en demande constante, le présentiel n'ayant pas faibli malgré le développement des cours en ligne et l'offre digitale. Un autre segment de clients est à explorer : celui des cours pour adultes.

Source : LE PARISIEN. « [Sherpas, spécialiste du soutien scolaire : "On va recruter 5 000 profs"](#) », article publié le 05/09/2023.

ÉLÉMENTS DE L'ÉTUDE DE MARCHÉ

Les familles requérant du soutien scolaire pour leurs enfants

Les motivations et ambitions 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 ;
- dépasser le niveau exigé par l'école classique pour atteindre l'excellence.

La baisse du niveau de l'éducation française globale au regard des critères internationaux incite de nombreuses familles à mettre toutes les chances de leur côté pour soutenir leurs enfants, à la fois dans les apprentissages, mais aussi dans la définition de leur voie professionnelle. Dans les faits, bien souvent, ce sont les meilleurs élèves qui bénéficient de cours particuliers pour approfondir les matières et se donner les moyens d'atteindre l'excellence. Ce sont en majorité les enfants d'enseignants, de professions intellectuelles supérieures et de cadres du privé qui en profitent le plus.

La mise en place de l'immédiateté du crédit d'impôt devrait permettre une meilleure accessibilité aux familles les plus modestes. Certains opérateurs comme Acadomia propose aussi une offre dédiée aux comités d'entreprises et aux bailleurs sociaux à destination des enfants des employés ou des locataires (voir la rubrique « **Les entreprises s'investissant dans le soutien scolaire** » plus loin dans cette partie). Par ailleurs, le temps parental en pleine mutation (familles monoparentales, familles recomposées, etc.) et le caractère potentiellement conflictuel des devoirs faits avec les parents peuvent également favoriser le soutien scolaire.

Sources :

- CLIONAUTES. « **PISA 2022 : un fiasco pour la France** », article publié le 05/12/2023.
- LE POINT. « **Les parents et les devoirs, le sacerdoce** », article publié le 09/07/2023.
- OUEST FRANCE. « **Les cours particuliers, un "truc de bourgeois" ? Ce n'est plus si vrai** », article publié le 22/04/2023.
- RADIO FRANCE. « **Soutien scolaire : un marché en plein essor** », série « Quand l'éducation devient un marché », épisode 2/8, podcast publié le 06/11/2023.

LE MARCHÉ POTENTIEL DU SOUTIEN SCOLAIRE

En 2023, le nombre d'élèves au collège et au lycée s'élevait à plus de 5,6 millions dont :

- 2 242 400 lycéens ;
- 3 311 450 collégiens et élèves des sections d'enseignement général et professionnel adapté (Segpa) ;
- 283 900 élèves des premier et second degrés du privé hors contrat et des ministères chargés de l'Agriculture et de la Santé.

À ces collégiens et lycéens, il convient d'ajouter les écoliers (6 422 800). En effet, l'étude *Progress in International Reading Literacy Study (Pirls)*, qui mesure les performances en compréhension de l'écrit des enfants à la fin du CM1, montre que les résultats français pour 2023, bien qu'en progression constante sur les dernières années, se situent toujours en deçà de la moyenne européenne (514 points contre 527).

Source : MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION NATIONALE. « **L'Éducation nationale en chiffres, édition 2023** », document en ligne.

Les adultes souhaitant développer de nouvelles compétences

Autre potentiel de développement des cours particuliers : les cours pour adultes, notamment en langues (l'anglais pour atteindre le niveau TOEIC, le français langue étrangère [FLE], etc.), en musique, en sport, etc.

ÉLÉMENTS DE L'ÉTUDE DE MARCHÉ

Cette demande est souvent formulée par des personnes ayant terminé leur scolarité et qui souhaitent progresser dans une discipline pour leur carrière professionnelle, préparer un concours, ou simplement pour le plaisir.

Les cours pour adultes sont souvent dispensés en cours du soir, avec des horaires décalés. Certaines entreprises proposent des formations internes – hors formation professionnelle – pour développer les compétences de leurs employés. Ces derniers peuvent apprendre l'anglais, se remettre à niveau en français, réviser en prévision d'un changement de poste, se former à la bureautique ou à l'informatique tout en mobilisant leurs droits au compte personnel de formation (CPF).

Sources :

- CLIC CAMPUS. « [Cours de français gratuit pour les adultes étrangers \(FLE\) 2024](#) », article publié le 20/01/2024.
- LE MONDE. « [En ligne, en présentiel, en institut privé ou à l'université : dans la jungle des cours d'anglais](#) », article publié le 23/03/2022.
- SUPERPROF. « [Le guide des cours particuliers pour un adulte](#) », article publié le 22/09/2022.
- VIVRE À PARIS. « [Des cours pour adultes qui cartonnent à Paris](#) », article publié le 17/01/2023.

Les entreprises s'investissant dans le soutien scolaire

La question plus globale de l'aide à la parentalité conduit certaines entreprises à prendre en compte le soutien scolaire des enfants de leurs collaborateurs. C'est le cas de la Mairie de Paris, du Crédit Agricole et d'Alstom pour les enfants de leurs agents ou de leurs salariés. Des entreprises et bailleurs sociaux nouent des partenariats avec des organismes de soutien scolaire pour en offrir l'accès gratuit aux enfants de salariés ou de locataires moins favorisés. Cette tendance est soutenue par des facilités fiscales sous la forme de l'aide pour le soutien scolaire de l'employeur (voir « [Financements – Aides spécifiques](#) » en partie 5).

Sources :

- AC FRANCHISE. « [Anacours signe un partenariat avec le groupe Crédit Agricole](#) », article publié le 19/06/2020.
- DÉCIDEURS RH. « [Parentalité : les salariés attendent davantage des entreprises](#) », article publié le 29/11/2023.
- PROF EXPRESS. « [Soutien scolaire pour les familles d'Alstom Transport à Ornans](#) », rubrique en ligne.

Les cours organisés par les collectivités locales

Les collectivités territoriales jouent un rôle important dans le développement du soutien scolaire :

- Certaines municipalités investissent dans des structures dédiées (y compris dans des plateformes digitales), proposant un accompagnement gratuit ou à prix réduit aux élèves en difficulté.
- Les centres sociaux, les médiathèques et les maisons de quartier peuvent également être mobilisés pour organiser des ateliers de soutien scolaire avec des bénévoles ou des professionnels.

Sources :

- DIJON ACTUALITÉS. « [Chenove élargit l'horizon éducatif : la municipalité dévoile sa plateforme de soutien scolaire](#) », article publié le 22/04/2024.
- LA GAZETTE. « [Ce que peuvent faire les collectivités en matière de soutien scolaire](#) », article publié le 15/12/2023.

Les structures scolaires offrant des CDD ou des vacations

Recrutements contractuels ou vacations dans le secteur public pour des durées déterminées, demandes d'intervention ponctuelle dans les établissements privés (scolaires ou spécialisés dans le soutien scolaire) ... sont autant d'opportunité de mission pour un enseignant indépendant, car les niveaux de diplôme requis ne sont pas forcément aussi élevés que ceux pour être titularisé (un Bac+2 pour les écoles et la filière générale, voire un Bac pro ou un CAP dans les enseignements techniques peuvent suffire), et l'embauche se fait sur dossier et entretien et non pas sur concours.

ÉLÉMENTS DE L'ÉTUDE DE MARCHÉ

Sources :

- L'ÉTUDIANT. « **Prof remplaçant, un métier qui recrute !** » article publié le 31/01/2022.
- ME FORMER. « **Comment postuler dans une école privée ?** », article publié le 30/09/2022.

Pour en savoir plus :

- ➔ SERVICE PUBLIC.FR. « **Recrutement d'un contractuel dans la fonction publique d'État** », rubrique en ligne.
- ➔ SERVICE PUBLIC.FR. « **Qu'est-ce qu'un vacataire dans la fonction publique ?** », rubrique en ligne.

Conseils pour se constituer une clientèle

Qu'elle soit physique ou en ligne, la promotion de son activité et de son entreprise exige tout d'abord la définition de son offre :

- matières et niveaux de cours enseignés ;
- modalité de cours : en présentiel et/ou en ligne ;
- spécificités ou expériences atypiques éventuelles : suivi des « dys », FLE, cours du soir pour adultes, préparation aux concours, coaching scolaire... ;
- traits de personnalité pouvant optimiser l'enseignement : patience, pédagogie, adaptabilité... ;
- diplômes et expériences passées ;
- techniques, méthodes et outils d'apprentissage utilisés pour transmettre la connaissance ;
- résultats obtenus : amélioration des notes et moyennes de ses élèves, réussite aux examens, témoignages de ses clients, etc. ;
- tarifs des cours : prix à l'heure et forfaits éventuels.

Pour en savoir plus :

- ➔ BPIFRANCE CRÉATION. « **Comment définir sa proposition de valeur ?** », rubrique en ligne.
- ➔ GROUPE RÉUSSITE. « **Rédiger la meilleure annonce pour donner des cours particuliers** », rubrique en ligne.

Prospecter

Pour avoir une visibilité sur les besoins à combler et la concurrence potentielle, il faut se renseigner sur la présence, sur le territoire choisi pour exercer son activité :

- d'organismes privés de soutien scolaire ;
- d'entreprises étrangères, organismes et associations demandeurs de cours ;
- d'établissements scolaires publics ou privés ;
- d'endroits physiques et en ligne stratégiques où poster des annonces.

Pour en savoir plus :

- ➔ BPIFRANCE CRÉATION. « **4 étapes pour bien réaliser votre étude de marché** », rubrique en ligne.

ÉLÉMENTS DE L'ÉTUDE DE MARCHÉ

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'Insee** (ex-Odil) 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'Économie, des Finances et de la Souveraineté industrielle et numérique 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 de ressources et d'information sur le monde de l'entreprise (**Prisme**), de la Bibliothèque nationale de France (BNF), permet de consulter – sur place uniquement – 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.
- La plateforme « **Créer, reprendre** » de l'Union des entreprises de proximité (U2P) permet d'analyser, pour 96 métiers, la concurrence déjà installée ainsi que le potentiel économique, dans les différentes communes de France ; elle indique la présence d'écoles, de commerces, d'équipements sportifs ou culturels et offre la possibilité de recevoir par courriel la synthèse de cette première étude de marché gratuite. L'ensemble des informations provient de la compilation de jeux de données publiques en accès libre.

Développer sa clientèle *via* les plateformes d'intermédiation enseignants/élèves

L'enseignant indépendant crée son profil sur un site d'intermédiation pour décrire son offre de cours, afficher ses tarifs et présenter ses spécificités comme sur un catalogue. La plateforme prélève un pourcentage sur chaque cours facturé (entre 10 % et 33 % selon le site), certaines fixant des frais d'abonnement (entre 9 € et 29 € par mois selon la plateforme).

L'enseignant est ensuite évalué par ses élèves, gagne des étoiles en fonction des commentaires publiés et peut voir son profil atteindre un bon niveau d'appréciation, incitant de nouvelles demandes.

Il n'y a pas de principe d'exclusivité entre les plateformes : un enseignant indépendant peut s'inscrire sur plusieurs plateformes, s'il peut en assumer financièrement le coût.

Les avantages des plateformes d'intermédiation sont les suivants :

- une visibilité immédiate et un accès plus rapide à un large public ;
- un choix entre cours en distanciel ou en présentiel et une grande autonomie de gestion de son emploi du temps ;
- la liberté de fixer ses tarifs ;
- l'éventuel accès à des ressources pédagogiques gratuites pour enrichir ses cours ;
- une simplicité d'utilisation pour les parents et/ou les élèves qui peuvent comparer les offres en prenant connaissance des avis et des commentaires.

ÉLÉMENTS DE L'ÉTUDE DE MARCHÉ

Les inconvénients essentiels des plateformes d'intermédiation sont au nombre de trois :

- toutes ne vérifient pas forcément les diplômes, le niveau des connaissances et l'honorabilité des enseignants, ce qui peut nuire indirectement à votre image ;
- toutes n'apportent pas la garantie que l'offre de travail est déclarée ; il faut le préciser dans votre offre ;
- les taux de commission prélevés peuvent être élevés, et des frais d'abonnement à la plateforme peuvent se surajouter.

Source : GROUPE RÉUSSITE. « [Les meilleures plateformes pour les professeurs particuliers](#) », rubrique en ligne.

Développer sa clientèle *via* les organismes de soutien scolaire

L'enseignant indépendant est recruté par un organisme de soutien scolaire pour le compte d'un client. L'organisme mandataire fixe les tarifs, accomplit les formalités administratives et les déclarations sociales liées à l'emploi pour le compte des particuliers employeurs, souvent dans le cadre de services à la personne (SAP).

L'enseignant est payé directement par la famille. Il conserve la main sur son emploi du temps et peut choisir de donner des cours en présentiel ou en ligne.

Les avantages d'être affilié à un ou plusieurs organismes de soutien scolaire sont les suivants :

- ce sont des marques fortes bénéficiant d'un capital confiance, d'une crédibilité et, par conséquent, d'un nombre de clients importants. La plupart possède la certification de service Qualicert, gage de qualité des prestations (voir l'encadré ci-après) ;
- ces marques sont présentes physiquement, à travers des franchises, sur un large territoire. Elles peuvent vous faire bénéficier de leurs potentiels de développement et de la proximité de leurs clients dans de nombreuses régions ;
- elles garantissent aux clients (particuliers employeurs) l'octroi d'un crédit d'impôt immédiat à travers les SAP dont elles relèvent pour les cours en présentiel ;
- elles accompagnent les enseignants en mettant à leur disposition ressources et conseillers pédagogiques ;
- elles garantissent un niveau minimal de compétences des intervenants en exigeant un certain niveau de diplôme : le plus souvent, au moins un Bac+3, avec un profil d'étudiant de grande école ou d'enseignant diplômé ;
- elles disposent parfois de locaux pouvant servir de lieux pour les cours en petits groupes.

Inconvénient à prendre en compte : ce sont ces organismes qui fixent les prix des cours et non les enseignants.

Source : GROUPE RÉUSSITE. « [Les meilleurs organismes de soutien scolaire pour donner des cours](#) », rubrique en ligne.

QUALICERT, UN AVANTAGE CONCURRENTIEL

La certification **Qualicert** est un label de qualité délivré par un organisme tiers indépendant qui atteste de l'engagement de l'entreprise à offrir des services de qualité. Qualicert s'applique aux entreprises de services et aux associations, quel que soit le mode d'exercice de l'activité (prestataire, mandataire, mise à disposition).

Les leaders du soutien scolaire ne sont pas tous certifiés Qualicert. Néanmoins, tous garantissent l'honorabilité des enseignants par une vérification du casier judiciaire lors du processus de recrutement de ces derniers.

ÉLÉMENTS DE L'ÉTUDE DE MARCHÉ

Développer sa clientèle en direct

Hors plateformes ou organismes de cours, l'enseignant indépendant trouve et développe sa clientèle par ses propres moyens. Ce peut être *via* des **petites annonces** sur des lieux propices (établissements scolaires, bibliothèques, commerces de quartier, mairies, *etc.*) ou sur des sites Internet comme celui des municipalités couvertes par l'offre ou celui des petites annonces. Leboncoin dispose d'une rubrique dédiée « cours particuliers » qui rassemblait plus de 31 000 annonces en juillet 2024.

L'enseignant indépendant peut aussi distribuer des **plaquettes commerciales** dans les boîtes aux lettres du voisinage et se rapprocher des réseaux de parents d'élèves, d'anciens élèves ou d'anciens collègues. La réputation se bâtit ensuite par le **bouche-à-oreille**. La notoriété peut aussi être développée grâce aux réseaux sociaux (voir la rubrique « **Communication** » dans cette partie), mais aussi *via* les réseaux d'entrepreneurs locaux.

Soigner la relation client

Ce métier exige des qualités humaines indéniables. Les *soft skills* de l'enseignant sont l'écoute, la patience et la bienveillance. La valeur ajoutée du professeur particulier est de pouvoir concevoir des cours dont le niveau est adapté à la fois aux besoins en apprentissage mais aussi au rythme de son élève. Du sur-mesure en somme !

Autre aspect primordial : la bonne relation et la coopération. Il est indispensable de valider avec son élève son engagement pour apprendre et progresser, expliquer ce qu'on attend de lui, l'encourager et lui faire apprécier ses progrès. Un geste commercial très répandu consiste à offrir le premier cours lorsque vous ne connaissez pas encore les parents et vos élèves.

Pour en savoir plus :

→ BPIFRANCE CRÉATION. « **Comment fidéliser vos clients ?** », rubrique en ligne.

Concurrence

Les enseignants indépendants évoluent sur un marché libre où chacun cherche à gagner sa part de clientèle. Outre cette concurrence intra-sectorielle très visible sur les plateformes notamment, d'autres modalités d'enseignement peuvent défier la pratique de ce métier telles que l'offre de contenus pédagogiques en ligne à moindre frais, les dispositifs publics gratuits de soutien scolaire et de cours particuliers ou encore l'usage de l'intelligence artificielle (IA).

Les plateformes éducatives 100 % digitales

Les plateformes de soutien scolaire en ligne séduisent les nouvelles générations d'élèves. Elles leur permettent de s'entraîner tout seul sur une offre de contenus pédagogiques ludiques et interactifs.

Plus abordables financièrement (en cas d'abonnement) ou même gratuites, ces plateformes de *e-learning* sont disponibles 24 heures sur 24, 7 jours sur 7, et répondent à des besoins sur mesure.

Certaines instaurent une approche mixte, complétant l'accès aux contenus pédagogiques par des possibilités d'interactions avec une communauté d'apprenants *via* des forums ou avec des professeurs qui répondent aux questions. Cette formule digitale présente divers avantages, dont la flexibilité des horaires et la possibilité de travailler à son rythme mais convient davantage aux élèves de secondaire ou supérieur plus à même de travailler en autonomie.

ÉLÉMENTS DE L'ÉTUDE DE MARCHÉ

Sources :

- ATELIER CANOPÉ. « [Découvrir l'assistance scolaire personnalisée](#) », rubrique en ligne. Le [réseau Canopé](#) est un opérateur du ministère de l'Éducation nationale et de la Jeunesse.
- CLUBIC. « [Spotify se lance dans un nouveau domaine avec les vidéos éducatives](#) », article publié le 27/03/2024.
- DIGISCHOOL. « [Le top 10 des meilleurs sites de soutien scolaire en ligne](#) », article mis à jour le 27/02/2024.
- LE MONDE. « [Devoir rendu, le recours au soutien scolaire en ligne](#) », article publié le 04/09/2023.

Les dispositifs publics gratuits de soutien éducatif

Des dispositifs gratuits sont mis en place par l'État : [Devoirs faits](#), [Vacances apprenantes](#), [École ouverte](#), [JeVeuxAider.gouv.fr](#), etc. Ces soutiens sont assurés par des professeurs de l'Éducation nationale, des volontaires du service civique et des associations. Un autre dispositif concerne les enfants malades. Il s'agit de l'Accompagnement pédagogique à domicile, à l'hôpital ou à l'école ([Apahde](#)). Il est assuré par des enseignants volontaires de l'Éducation nationale missionnés à cet effet. Enfin, la Caisse d'allocations familiales (CAF) propose le Contrat local d'accompagnement à la scolarité ([Clas](#)) pour englober parents et enfants dans des projets socio-éducatifs comprenant l'aide aux devoirs.

Sources :

- LE MONDE. « [À Reims, une "école ouverte" pour se remettre dans le bain](#) », article mis à jour le 06/09/2021.
- OUEST FRANCE. « [Six alternatives aux souvent chers cours de soutien scolaire !](#) », article publié le 05/12/2023.

L'offre éducative des associations de soutien scolaire

Des associations font appel à des bénévoles (actifs, retraités, étudiants, etc.) pour apporter du soutien régulier à des élèves en difficulté. Parmi elles, l'Entraide scolaire amicale ([ESA](#)) est une association nationale qui accompagne individuellement, à leur domicile, plus de 5 000 enfants, du cours préparatoire à la terminale, dans 12 régions, contre une participation annuelle de 30 € TTC. L'Association de la fondation étudiante pour la ville ([Afev](#)) et ses étudiants volontaires accompagnent également individuellement et à domicile des enfants à partir de 5 ans dans 350 quartiers en France.

Pour prendre connaissance de l'offre gratuite de soutien scolaire, il faut se renseigner auprès des centres sociaux de chaque commune.

Source : SUPERPROF. « [Le soutien scolaire avec une association, ça marche !](#) », article publié le 15/07/2022.

Les enseignants influenceurs sur les réseaux sociaux

Certains professeurs comptabilisent des millions d'abonnés sur leurs réseaux sociaux en mettant en scène de façon ludique leurs cours avec humour et rythme. Certains réalisent des fictions pour illustrer des événements historiques, d'autres organisent des *live* pour interagir avec les apprenants. Ces enseignants « stars » des réseaux sont médiatisés et leur notoriété leur permet ensuite de publier des ouvrages et de devenir des références dans leur matière. Leur part d'audience contribue à leur rémunération via la publicité.

Sources :

- FRANCE CULTURE. « [Il veut enseigner autrement : "Serial Thinker", le prof de philo-français qui cartonne sur TikTok](#) », article publié le 28/11/2022.
- FRANCE INFO. « [TikTok, Instagram : ces professeurs de Toulouse captivent des millions d'élèves sur les réseaux sociaux](#) », article mis à jour le 19/10/2023.
- L'ÉTUDIANT. « ["Les élèves révisent sans s'en apercevoir" : sur TikTok ces profs influenceurs repensent leur pédagogie](#) », article publié le 19/12/2023.
- RFI. « [Les profs stars des réseaux sociaux](#) », article publié le 16/02/2023.

ÉLÉMENTS DE L'ÉTUDE DE MARCHÉ

Les apprentissages du futur avec l'intelligence artificielle

L'intelligence artificielle (IA) est un axe de développement des entreprises de l'**Edtech**. Elle constitue un puissant outil d'accélération de création de contenus pédagogiques et de soutien concret *via* les *chatbots* qui apportent des réponses et des contenus 24 heures sur 24 aux élèves. Pas encore totalement fiables (notamment en ce qui concerne l'IA générative), les ressources développées par l'IA nécessitent toutefois l'intervention humaine pour la création et la vérification des contenus proposés aux élèves. Par ailleurs, dans le cadre d'une interaction professeur-élève, la créativité et l'empathie humaines sont des qualités, à date, difficilement remplaçables par l'IA.

Sources :

- BIG MÉDIA. « **C'est quoi l'Edtech ?** », article publié le 28/08/2023.
- BPIFRANCE CRÉATION. « **Quand l'Edtech mise sur l'intelligence artificielle** », article publié le 01/09/2020.
- CAPITAL. « **La bosse des maths, cette start-up peut vous aider à l'avoir** », article publié le 06/12/2023.
- FRANCE 3 RÉGIONS. « **Éducation : on vous explique pourquoi ChatGPT commence à inquiéter les professeurs** », article publié le 27/01/2023.
- L'EXPRESS. « **Éducation : mon prof particulier est une IA** », article publié le 18/04/2024.

Communication

Le site Internet

Le site Internet joue le rôle de vitrine en présentant votre offre de cours, votre expérience, vos réalisations, vos coordonnées, *etc.* Il nécessite de travailler sur le référencement SEO (*Search Engine Optimization*) pour parvenir en tête des résultats sur les moteurs de recherche.

Du fait de la présence des plateformes d'intermédiation mais aussi de la publicité digitale sur les pages « entreprise » de Google ou des Pages jaunes par exemple (voir rubrique « **La publicité digitale** » ci-après), le site Internet a perdu en importance. Les plateformes remplissent en effet le rôle de présentation de l'enseignant tout en facilitant sa mise en relation avec les clients.

Le site Internet est recommandé pour les enseignants désireux de se positionner en dehors des plateformes et souhaitant apporter une valeur ajoutée de contenus. Si vous constituez une base client pour gérer vos prestations en ligne (réservation de cours, paiement), envoyer une newsletter, ou échanger par courriel avec vos clients et élèves, vous devrez alors faire en sorte de respecter le Règlement général de protection des données à caractère personnel (voir « encadré » en fin de rubrique).

Pour en savoir plus :

- ➔ BPIFRANCE CRÉATION. « **Le référencement naturel SEO : générer du trafic pour votre site Internet** », rubrique en ligne.
- ➔ FRANCE NUM. « **Guide du débutant en référencement naturel (SEO)** », article publié le 03/07/2023.

Le blog

Le blog constitue la partie vivante et interactive d'un site Internet. Nourri par des articles de fond, des retours d'expérience, des partages de bonnes pratiques et des conseils, il anime la présence en ligne de l'auteur. Il permet d'accroître la fréquentation du site. Les publications peuvent être commentées, réutilisées et partagées sur les réseaux sociaux. Socle de l'*e-réputation*, le blog exige toutefois beaucoup de temps de travail en dehors des cours et une régularité de publication.

Source : WIX BLOG. « **Qu'est-ce qu'un blog et pourquoi en tenir un ?** », article publié le 09/11/2023.

ÉLÉMENTS DE L'ÉTUDE DE MARCHÉ

Les réseaux sociaux

En tant qu'indépendant, la pertinence d'être présent, actif et visible sur un ou plusieurs réseaux sociaux n'est plus à démontrer. Elle permet de vous faire connaître si votre capital sympathie est fort, de donner envie de vous suivre en tant qu'expert de votre matière si vos contenus sont pertinents, de vous faire recommander si les commentaires des internautes sont positifs.

Être présent sur un ou plusieurs réseaux exige consistance, régularité et beaucoup de travail de préparation, sachant qu'il vaut mieux produire moins souvent et de meilleure qualité.

Plusieurs étapes sont à prendre en compte avant de se lancer :

- choisir les réseaux sociaux qui correspondent le mieux à votre audience (LinkedIn si vous visez un public adulte, TikTok pour convaincre une clientèle plus jeune) ;
- choisir des réseaux qui correspondent à votre personnalité et qui vous sont familiers ;
- choisir la forme de ses contenus en fonction de sa cible : vidéo (YouTube), contenu écrit (LinkedIn, Facebook), enregistrement audio (Deezer, Spotify).

Sources :

- L'ÉCOLE DES PROFS. « [Le meilleur réseau social pour vendre tes cours en ligne](#) », podcast en ligne.
- WONDERSHARE FILMORA. « [10 astuces pour créer une chaîne You Tube pour enseignants](#) », article publié le 22/03/2024.

Pour en savoir plus :

- ➔ BPIFRANCE CRÉATION. « [E-réputation : 9 conseils pour soigner votre image](#) », rubrique en ligne.
- ➔ BPIFRANCE CRÉATION. « [Utiliser les réseaux sociaux pour communiquer](#) », rubrique en ligne.

La publicité digitale

Il est conseillé de prendre en main la page de son entreprise sur [Google](#) et [Pages jaunes](#). Il suffit de spécifier votre activité et de partager régulièrement des photos. Les clients peuvent déposer des avis sur votre fiche et évaluer votre prestation avec une note de 1 à 5 étoiles.

Le porteur de projet peut aller plus loin en achetant des espaces publicitaires sur Google Ads ou sur Pages jaunes. Ciblés en fonction du public visé, ces espaces publicitaires peuvent être une option efficace. Vous pouvez aussi publier des post payants sur les réseaux sociaux (*social selling*).

Source : BPIFRANCE CRÉATION. « [Le display : l'achat d'espaces publicitaires sur le Web](#) », article publié en novembre 2021.

Pour en savoir plus :

- ➔ FRANCE NUM. « [Guides et conseils](#) », rubrique en ligne. Elle comporte des fiches pratiques sur la transformation numérique des TPE et PME et des témoignages d'entreprises qui sont passés au numérique.

ÉLÉMENTS DE L'ÉTUDE DE MARCHÉ

GESTION D'UN FICHIER CLIENT ET RGPD

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

De plus, le consentement de la personne est systématiquement requis pour réaliser de la prospection commerciale par courriel. Ce consentement doit être libre, spécifique, éclairé et univoque.

Il existe également une obligation de suppression des données à caractère personnel après la fin de leur durée légale de conservation ou trois ans sans aucun contact entre le client et l'entreprise. La gestion de ces données est à consigner dans un registre de protection des données.

Pour en savoir plus :

- BPIFRANCE CRÉATION. « **Me mettre en conformité avec le RGPD (Cnil)** », rubrique en ligne.
- CNIL. « **Conformité RGPD : comment recueillir le consentement des personnes ?** » et « **RGPD : par où commencer** », rubriques en ligne.

4.

MOYENS POUR DÉMARRER L'ACTIVITÉ

MOYENS POUR DÉMARRER L'ACTIVITÉ

Ressources humaines

Formations

Aucun diplôme n'est requis pour exercer la profession d'enseignant indépendant. La motivation, l'envie de transmettre et l'appétence pour une matière sont bien sûr indispensables. Il est conseillé, toutefois, d'être au moins titulaire du Baccalauréat pour rassurer vos clients.

De plus, le marché étant concurrentiel, celles et ceux qui possèdent des diplômes, des spécialités ou des formations spécifiques se démarquent et peuvent prétendre à un niveau de rémunération plus important. En voici quelques exemples :

- un diplôme ou une formation en psychologie (programmation neurolinguistique ou PNL, analyse transactionnelle) pour une activité de coaching scolaire ;
- une certification internationale pour enseigner une langue étrangère ;
- la formation à une méthode d'enseignement spécifique pour les « dys ».

Les organismes de soutien scolaire exigent de leurs prestataires un Bac+3 *a minima*. Ils privilégient dans leurs recrutements les profils d'étudiants et les enseignants expérimentés. Les enseignants ou anciens enseignants de l'Éducation nationale, qui ont suivi un cursus de cinq ans de formation et acquis une expérience dans le métier, présentent un gage de sérieux très apprécié sur le marché des cours particuliers.

Formation continue

Formation au digital, approche pédagogique différenciée ou développement personnel, la pratique professionnelle gagne toujours à être enrichie de nouveaux savoirs, pratiques et compétences. Les échanges avec des pairs, dans le cadre d'une formation, sont sources d'inspiration et permettent de rompre l'isolement des entrepreneurs, dont les enseignants indépendants. Cela est d'autant plus vrai pour ces derniers, dont le métier s'apprend continuellement.

L'opérateur du ministère de l'Éducation nationale et de la Jeunesse, [Réseau Canopé](#), a pour mission la formation tout au long de la vie et le développement professionnel des enseignants. Il les accompagne notamment dans l'appropriation des outils et environnement numériques.

Un travailleur indépendant peut bénéficier d'une aide pour financer une formation s'il a payé la contribution à la formation professionnelle des entrepreneurs individuels ([CPF](#)), y compris des micro-entrepreneurs. Pour les enseignants entrepreneurs, cette aide est gérée par le Fonds interprofessionnel de formation des professionnels libéraux ([FIF-PL](#)).

Sources :

- L'ÉCOLE DES PROFS. « [À propos](#) », rubrique en ligne.
- SHERPAS. « [Quel est l'impact de la formation des professeurs particuliers sur la qualité d'un programme de soutien scolaire ?](#) », article mis à jour le 16/04/2024.

MOYENS POUR DÉMARRER L'ACTIVITÉ

Pour en savoir plus :

- BPIFRANCE CRÉATION. « [Des formations en ligne conçues par les meilleurs experts pour les entrepreneurs et les chefs d'entreprise !](#) » rubrique en ligne.
- ENTREPRENDRE SERVICE PUBLIC.FR « [Prise en charge des formations des travailleurs indépendants](#) », rubrique en ligne.

Convention collective

Les enseignants salariés d'organismes de soutien scolaire bénéficient de la convention collective nationale des salariés du particulier employeur, du 24 novembre 1999. Elle a été remplacée par la [convention collective nationale des particuliers employeurs et de l'emploi à domicile](#) du 15 mars 2021 résultant de la convergence des branches des assistants maternels et des salariés du particulier employeur étendue par arrêté du 2 mars 2000 (IDCC 3239).

Pour en savoir plus :

- MINISTÈRE DU TRAVAIL, DE LA SANTÉ ET DES SOLIDARITÉS. « [Conventions collectives : nomenclatures](#) », rubrique publiée le 05/07/2024.

Locaux

Pour entrer dans le cadre des services à la personne (SAP), les cours particuliers doivent impérativement se dérouler en présentiel, au domicile de l'élève. En dehors de ce cadre, les cours peuvent avoir lieu chez l'enseignant, dans un lieu public (bibliothèque, café, parc, etc.), dans les locaux des centres de soutien scolaire, s'ils concernent un petit groupe.

Chez lui, l'enseignant doit aménager un espace dédié pour installer un ou plusieurs élèves en présentiel et un coin au calme s'il enseigne en ligne. De plus, il existe des restrictions à l'exercice de l'activité à son domicile.

Source : VOSCOURS. « [Où donner des cours en tant que professeur particulier ?](#) », rubrique en ligne.

Pour en savoir plus :

- BPIFRANCE CRÉATION. « [Domiciliation et exercice de l'activité chez soi](#) », rubrique en ligne.

Équipement – Investissement de départ

L'équipement minimal

Un enseignant qui exerce à son compte doit disposer *a minima* des équipements suivants pour travailler « à domicile » (chez son client, chez lui, dans un tiers-lieu) ou à distance :

- un ordinateur portable solide et doté d'une bonne autonomie ;
- un smartphone pour échanger avec ses élèves, envoyer des fichiers, faire des photos et vidéos pour un éventuel blog, gérer, au fil de l'eau si besoin, son ou ses comptes sur les réseaux sociaux ;

MOYENS POUR DÉMARRER L'ACTIVITÉ

- un micro ou un casque ;
- une *webcam* de bonne qualité ;
- un ou plusieurs logiciels de visioconférence (Skype, Google Meet, Zoom, Workspace, *etc.*) ;
- un ou plusieurs logiciels de création de cours (Canva, Teach up, EasyProf, *etc.*) ;
- un logiciel de facturation ;
- du matériel nécessaire à la matière enseignée : calculatrice scientifique, cahiers, feuilles à dessiner, jeux pédagogiques, *etc.* ;
- les ouvrages scolaires correspondant à la matière enseignée.

Pour en savoir plus :

→ FUTURA SCIENCES. « [Quels sont les meilleurs logiciels de visioconférence ?](#) »
article publié le 23/09/2023.

Autres dépenses à l'installation

Parmi les dépenses complémentaires à réaliser au démarrage, il ne faut pas négliger les frais concernant :

- la création d'un site Internet (prestation graphique, serveur, référencement, sécurisation) ;
- l'acquisition d'une solution informatique permettant la création d'une plateforme de *e-learning* (*Learning Management System* ou LMS) ;
- la création de vos supports de communication : plaquette commerciale, affichette, carte de visite, *etc.* ;
- l'achat d'un véhicule.

Mais aussi, en cas de pratique à votre domicile :

- la rénovation ou l'aménagement d'un espace dédié à votre activité ainsi que la décoration ;
- l'achat du mobilier, d'un système de vidéo-projection, d'une imprimante-scanner, d'un tableau blanc, *etc.*

ÉLÉMENTS FINANCIERS

5.

ÉLÉMENTS FINANCIERS

Chiffre d'affaires – Facturation

Un enseignant indépendant travaillant à temps plein peut gagner, à titre d'exemple, 2 250 € bruts par mois en facturant cinq heures de cours par jour à 25 € bruts de l'heure, sur 18 jours de travail par mois.

Il faut aussi tenir compte :

- des manques à gagner dus à la saisonnalité de l'activité calquée sur la rentrée et la fin des cours, aux vacances scolaires, aux jours fériés, aux absences maladies de l'élève, etc. ;
- du temps de préparation des cours, du temps passé sur ses outils de communication (réseaux sociaux, sites ou blogs) qui ne sont pas facturés.

Les modalités de rémunération d'un enseignant indépendant sont différentes selon ses conditions d'activité et son statut. Deux cas de figure se présentent selon qu'il fait partie ou non d'une structure de soutien scolaire.

Le professeur indépendant ne fait pas partie d'une structure de soutien scolaire

Dans ce cas, l'enseignant établit ses tarifs librement, en fonction de ses diplômes, de son expérience, de la matière enseignée, etc. À titre d'exemple, sur les plateformes, les tarifs peuvent varier de 15 € de l'heure pour un professeur des écoles à 100 € pour un professeur agrégé. C'est à l'enseignant ensuite de déclarer et payer mensuellement ou trimestriellement ses cotisations à l'Urssaf.

S'il vend ses services par le biais d'une plateforme d'intermédiation, il faudra soustraire de la rémunération le prélèvement de la commission (de 10 % à 33 % selon la plateforme).

Source : GROUPE RÉUSSITE. « [Guide des salaires pour un professeur particulier](#) », rubrique en ligne.

Le professeur indépendant intervient par le biais d'une structure de soutien scolaire

Le tarif des cours est fixé par l'organisme scolaire mandaté par la famille pour trouver l'enseignant idoine. Selon les règles définies par l'article [L7232-6](#) du Code du travail, l'organisme scolaire se charge de toutes les modalités administratives : déclaration à l'embauche, affiliation au Centre de remboursement des chèques emploi service universel ou CRCESU (voir « encadré » ci-dessous), déclaration et paiement des cotisations à l'Urssaf... pour le compte de l'enseignant.

Le salaire est payé par le particulier employeur directement au professeur à l'aide du Cesu. L'enseignant, lui, n'a rien à déclarer ou à payer. Chez Anacours, par exemple, le salaire horaire net pour l'enseignant se situe entre 15 et 30 €.

Pour en savoir plus :

➔ PORTAIL AUTOENTREPRENEUR. « [Professeur à domicile](#) », rubrique en ligne.

LA RÉMUNÉRATION SOUS FORME DE CESU

Le **chèque emploi service universel** (Cesu) facilite l'emploi et le paiement des prestataires dans le cadre des **services à la personne** à domicile (SAP). Le prestataire est déclaré par l'employeur et reçoit une rémunération nette, soit par chèque Cesu, soit par virement, soit par un prélèvement automatique si la prestation est très régulière. Le prestataire doit être au préalable affilié au Centre de remboursement des Cesu (**CRCESU**).

Le système Cesu est assorti d'un avantage fiscal immédiat pour le particulier employeur qui bénéficie d'un crédit d'impôt versé par l'administration fiscale dans la limite de 6 000 € par an, correspondant à une prise en charge de 50 % du salaire du prestataire (soit 12 000 € de salaire par an). Ce plafond a été relevé à 15 000 € pour la première année d'emploi à domicile par la loi de finances du 30 décembre 2022 (voir la rubrique « **Financements – Aides spécifiques** » dans cette partie). Le statut d'indépendant (micro-entrepreneur et autres) n'empêche pas d'être rémunéré par le Cesu.

Sources :

- MINISTÈRE DE L'ÉCONOMIE, DES FINANCES ET DE LA SOUVERAINETÉ INDUSTRIELLE. « **Salariés : comment encaisser vos Cesu préfinancés ?** », rubrique en ligne.
- URSSAF. « **Le Cesu, qu'est-ce que c'est ? Qui est concerné ?** », rubrique en ligne.

Charges d'exploitation

Les principales charges d'exploitation à prendre en compte pour un enseignant indépendant sont les suivantes :

- les frais de déplacement, de stationnement, d'entretien du véhicule et de loyers éventuels en cas d'achat avec un prêt ou de leasing ;
- la rémunération et les charges sociales ;
- l'adhésion à une mutuelle, une complémentaire retraite, etc. ;
- les dépenses de formation du dirigeant d'entreprise ;
- les cotisations aux réseaux d'entrepreneurs, clubs et associations ;
- les frais de comptabilité ;
- les primes d'assurance couvrant la responsabilité civile professionnelle (RC pro), le véhicule, le matériel et le local si l'activité se déroule chez l'enseignant : en cas d'exercice de l'activité professionnelle au domicile, il est recommandé de souscrire une extension du contrat d'assurance habitation ou un nouveau contrat professionnel afin de couvrir les éventuels accidents ou dommages sur les biens et les personnes ;
- les fournitures de bureau et notamment celles liées aux documents à remettre aux participants ;
- les abonnements téléphonique et Internet, mais aussi à des revues et périodiques, voire à un LMS ;
- le coût de la communication (cartes de visite, plaquette commerciale, affichette, site Web, etc.).

Pour en savoir plus :

- ➔ BPIFRANCE CRÉATION. « **Par où commencer pour faire ses comptes prévisionnels et vérifier la rentabilité du projet ?** », rubrique en ligne.

ÉLÉMENTS FINANCIERS

Les ratios de gestion

Voici les ratios des entreprises individuelles du secteur, adhérentes à un organisme de gestion agréé, membre de l'Union nationale des associations agréées (Unasa).

Attention : ces chiffres sont à prendre avec précaution, car ils reflètent uniquement l'activité de 277 entreprises, qui, de plus, n'exercent pas forcément qu'une activité de professeur indépendant, la catégorie étant intitulée « Professeur – Formateur divers et consultant » dans la classification de l'Unasa.

RATIOS DES ENTREPRISES INDIVIDUELLES DU SECTEUR, 2022

PROFESSEUR – FORMATEUR DIVERS ET CONSULTANT	
Montant net des recettes	57 412 €
Bénéfice annuel moyen	22 946 €
EN % DES RECETTES NETTES	
Achats	2,4
Charges de personnel	1,8
Impôts et taxes	5,4
Charges externes	50,0
Bénéfice	40,0

Champ : France entière, ensemble des 277 entreprises libérales adhérentes de l'Unasa relevant de l'activité « Professeur – Formateur divers et consultant ».

Source : Unasa (statistiques 2022).

Financements – Aides spécifiques

L'État contribue à développer le marché du soutien scolaire et des cours particuliers à travers un **dispositif fiscal** très favorable. Il s'agit d'inciter les employeurs particuliers à déclarer les professeurs dans le cadre des services à la personne (SAP) et ainsi de réduire le travail non déclaré. Il s'agit aussi, par ces incitations fiscales, de rendre l'offre de soutien scolaire à domicile plus accessible aux classes moins favorisées.

Ces dispositifs sont définis essentiellement par la loi [2005-841](#) du 26 juillet 2005, dite « loi Borloo », relative au développement des services à la personne et portant diverses mesures en faveur de la cohésion sociale. Ils sont aussi définis par la loi [2022-1726](#) du 30 décembre 2022 de finances pour 2023, qui a instauré le principe de l'immédiateté du bénéfice fiscal à travers le service d'avance immédiate de crédit d'impôt. Ce principe a été élargi, en juin 2022, aux particuliers recourant à un prestataire scolaire via des organismes mandataires ou des plateformes.

Source : MINISTÈRE DE L'ÉCONOMIE, DES FINANCES ET DE LA SOUVERAINETÉ INDUSTRIELLE ET NUMÉRIQUE. « [Tout savoir sur le crédit d'impôt lié à l'emploi d'un salarié à domicile](#) », article publié le 18/04/2024.

Outre le Cesu, qui facilite l'emploi d'un particulier à domicile (voir la rubrique « [Chiffre d'affaires – Facturation](#) » dans cette partie), l'État encourage les entreprises à investir pour leurs collaborateurs à travers l'**aide pour le soutien scolaire de l'employeur** délivrée par le Comité social et économique (CSE).



ÉLÉMENTS FINANCIERS

Sources :

- BIMPLI. « [Financement des Cesu par le CSE](#) », article publié le 14/04/2024.
- SERVICE PUBLIC.FR. « [Peut-on recevoir une aide de l'employeur pour payer un service à la personne ?](#) », article publié le 25/01/2024.

Le site de Bpifrance Création détaille également les différentes formes de financement mobilisables en fonction du projet, de la situation personnelle du porteur de projet et de ses besoins. Ces informations se trouvent dans la rubrique « [Comment financer sa future entreprise ?](#) » et « [Panorama des financements destinés aux créateurs d'entreprises](#) » du site.

Les aides à la création ou à la reprise d'entreprise sont décrites dans les rubriques « [Quelles sont les aides pour créer une entreprise ?](#) » et « [Les aides à la création et à la reprise d'entreprise](#) ».

6.

RÈGLES DE LA PROFESSION

RÈGLES DE LA PROFESSION

Contexte général

L'activité « soutien scolaire ou cours à domicile » fait partie des 26 activités des [services à la personne](#) définies par l'État. Bpifrance Création, à travers son site Internet, met à disposition l'essentiel des fiches réglementaires concernant l'activité d'enseignant indépendant dans le cadre des [services à la personne](#). En dehors de ce cadre, le marché de l'enseignement indépendant relève d'une activité libérale et n'est pas réglementée. Toutefois, certaines obligations sont définies pour des cas particuliers.

Cumul des activités d'enseignement

La loi [2016-483](#) du 20 avril 2016 relative à la déontologie et aux droits et obligations des fonctionnaires n'autorise pas un enseignant de l'Éducation nationale à temps plein à cumuler son poste avec une activité indépendante.

Des dérogations existent toutefois dans le cas de la création d'une « activité accessoire » définie par l'article [11](#) du décret du 30 janvier 2020 dont « l'enseignement et la formation » font partie. Dans ce cas, l'enseignant doit demander l'autorisation par écrit à son administration en précisant la nature de l'activité envisagée et ses conditions de rémunération. L'employeur est en droit d'accepter ou de refuser sa demande et de signifier la décision dans le délai d'un mois.

Ensuite, il est possible de cumuler emploi d'enseignant et activité d'entrepreneur pendant trois ans à compter de la création ou de la reprise de l'entreprise. À l'issue de ce délai, il faudra faire un choix entre les deux activités. Une mise en disponibilité d'une année peut être un bon moyen de se dégager de ses obligations vis-à-vis de l'administration pour tester son projet d'entrepreneuriat avant de se lancer de façon pérenne.

Sources :

- ESPACE AUTO ENTREPRENEUR. « [Fonctionnaire et auto-entrepreneur : un cumul sous condition](#) », rubrique en ligne.
- LEGALPLACE. « [Devenir professeur auto-entrepreneur](#) », rubrique mise à jour le 30/01/2024.
- L'EXPERT-COMPTABLE. « [Créer son entreprise lorsqu'on est fonctionnaire de l'Éducation nationale](#) », article publié le 20/12/2020.

Conditions d'honorabilité de l'enseignant

Les organismes de soutien scolaire ont l'obligation de vérifier les conditions d'honorabilité des enseignants postulants en exigeant un casier judiciaire vierge (article [L445-1](#) du Code de l'éducation).

Statut de l'entrepreneur

L'activité d'enseignant indépendant est une **activité libérale**.

L'enseignant peut adopter le statut de **salaré Cesu** (chèque emploi service universel) spécialement créé pour les professionnels des services à la personne (SAP). Si l'enseignant exerce son activité de soutien scolaire uniquement à domicile, il peut effectuer une déclaration de SAP permettant au particulier employeur de bénéficier du crédit d'impôt. Cette déclaration reste facultative. S'il travaille par le biais

RÈGLES DE LA PROFESSION

d'un organisme de soutien scolaire, c'est ce dernier qui se charge des formalités administratives auprès du CRCESU mais aussi auprès de l'Urssaf.

Lorsque l'enseignant est un **travailleur non salarié**, il doit verser ses cotisations et contributions sociales personnelles (maladie-maternité, indemnités journalières, allocations familiales, contribution à la formation professionnelle, retraite de base et complémentaire, invalidité-décès, etc.) à l'Urssaf.

Les **prestations sociales** sont versées par :

- l'Assurance retraite pour la retraite obligatoire et complémentaire et les prestations en cas d'invalidité-décès ;
- l'Assurance maladie (**Sécurité sociale des indépendants**) ou **CPAM** pour les prestations de santé ;
- la **Caisse d'allocations familiales** (CAF) pour les prestations familiales.

Sources :

- BPIFRANCE CRÉATION. « [Vérifier la nature de mon activité](#) », rubrique en ligne.
- BPIFRANCE CRÉATION. « [Statut social et fiscal du professionnel libéral](#) », article publié en mars 2023.
- MINISTÈRE DE L'ÉCONOMIE, DES FINANCES ET DE LA SOUVERAINETÉ INDUSTRIELLE ET NUMÉRIQUE. « [Comment fonctionne la Sécurité sociale pour les indépendants ?](#) », article publié le 08/09/2023.

Pour en savoir plus :

- ➔ BPIFRANCE CRÉATION. « [Que dois-je savoir avant de choisir un statut ?](#) », rubrique en ligne qui présente les différentes structures juridiques, ainsi que les calculs de cotisation et les aspects sociaux et fiscaux.
- ➔ BPIFRANCE CRÉATION. « [Quel statut juridique choisir pour son entreprise ?](#) », rubrique en ligne.

TABEAU RÉCAPITULATIF DES DIFFÉRENTES SITUATIONS POUR UN ENSEIGNANT INDÉPENDANT

ENSEIGNANT INDÉPENDANT			
CATÉGORIE JURIDIQUE	<ul style="list-style-type: none">• Dirigeant d'une entreprise individuelle (EI)• Micro-entrepreneur	<ul style="list-style-type: none">• Gérant d'une société de type EURL ou Sasu	<ul style="list-style-type: none">• Salarié Cesu
RÉGIME SOCIAL	<ul style="list-style-type: none">• Travailleur non salarié		<ul style="list-style-type: none">• Travailleur salarié (Cesu)
AFFILIATION	<ul style="list-style-type: none">• Caisse primaire d'assurance maladie (CPAM)		
RÉGIME FISCAL	<ul style="list-style-type: none">• Impôt sur le revenu• Régime de la micro-entreprise	<ul style="list-style-type: none">• Régime réel d'imposition	
IMMATRICULATION	<ul style="list-style-type: none">• Guichet des formalités d'entreprise		

Source : Bpifrance Création.

Structure juridique

Voici à titre d'information, les structures juridiques choisies par les créateurs d'entreprise dans le secteur « Autres enseignements » (code NAF 85.59B) dont relèvent les professeurs indépendants : en 2023, 9 créations d'entreprises du secteur sur 10 ont été immatriculées en entreprise individuelle sous le régime du micro-entrepreneur. Le chiffre d'affaires annuel de ce statut doit être inférieur à 77 700 €.

STRUCTURE JURIDIQUE CHOISIE PAR LES NOUVEAUX CHEFS D'ENTREPRISE DU SECTEUR, 2023

ACTIVITÉ	SOCIÉTÉS	ENTREPRISES INDIVIDUELLES CLASSIQUES	MICRO-ENTREPRENEURS	AUTRES*	TOTAL CRÉATIONS
Autres enseignements (85.59B)	764	568	14 307	33	15 672

*Associations, fondations, syndicats, organismes professionnels, etc.

Source : Insee (Side). Traitement par l'Observatoire de Bpifrance Création.

IMMATRICULER VOTRE ENTREPRISE

Les formalités de création d'une entreprise (artisanale, commerciale, libérale et agricole) sont désormais centralisées via un guichet unique : elles sont à réaliser auprès du [Guichet des formalités d'entreprise](#) accessible en ligne sur le site de l'Inpi. Les données sont enregistrées dans un répertoire lui aussi unique, le Registre national des entreprises (RNE).

Pour en savoir plus :

- BPIFRANCE CRÉATION. « [Le fonctionnement du guichet unique](#) », rubrique en ligne.
- ENTREPRENDRE.SERVICE-PUBLIC.FR. « [Le Registre national des entreprises \(RNE\) est l'unique organisme d'immatriculation au 1^{er} janvier 2023](#) », article publié le 30/11/2022.

Régime fiscal – TVA

Selon l'article [261](#) du Code général des impôts, « les cours ou leçons relevant de l'enseignement scolaire, universitaire, professionnel, artistique ou sportif, dispensés par des personnes physiques qui sont rémunérées directement par leurs élèves » sont **exonérés de la taxe sur la valeur ajoutée** (TVA). Par ailleurs, il ne faut pas oublier les impôts habituels : impôt sur le revenu, cotisation foncière des entreprises (CFE) et contribution à la formation professionnelle (CFP).

Pour en savoir plus :

- BPIFRANCE CRÉATION. « [TVA](#) », rubrique en ligne.

7.

CONTACTS ET SOURCES D'INFORMATION

CONTACTS

ET SOURCES D'INFORMATION

Organismes professionnels

Pourquoi adhérer à un organisme professionnel ?

Adhérer à un organisme professionnel présente de nombreux avantages, comme rompre son isolement, être tenu au courant des évolutions de sa profession, se constituer un réseau, participer aux congrès annuels, obtenir des conseils juridiques, recevoir une assistance administrative, suivre une formation, etc. Les services offerts sont généralement mis en valeur sur le site Internet de ces organismes.

La procédure d'affiliation diffère beaucoup d'un organisme à l'autre. Il en est de même des coûts : certaines adhésions sont gratuites, d'autres payantes, en fonction des revenus ou du chiffre d'affaires. Des tarifs spéciaux sont parfois prévus pour les nouveaux adhérents en phase de création. Certains organismes n'acceptent pas les créateurs et réservent leurs services aux entreprises ayant une certaine ancienneté.

Principaux organismes professionnels

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

Depuis 1995, cette fédération regroupe les professionnels des services à la personne, toutes activités confondues. Elle représente les entreprises privées du secteur, dont les organismes de soutien scolaire qui disposent d'une commission en son sein. Ses missions sont le développement du cadre législatif, les services d'assistance aux entreprises membres, leur mise en relation, les actions de communication, etc.

- **Association française du coaching scolaire et étudiant (AFCSE)**

Cette association de coachs professionnels créée en 2009, regroupe des membres certifiés et bénévoles qui ont, ou ont eu, une expérience professionnelle auprès des jeunes. Elle fédère un réseau de professionnels respectant la charte de déontologie d'intervention de l'association, dont elle propose les services à travers un annuaire, et agit pour la promotion de la profession.

Organismes institutionnels

- **Ministère de l'Économie, des Finances et de la Souveraineté industrielle et numérique**

Ce ministère prépare et met en œuvre la politique du gouvernement en matière économique, financière, budgétaire et fiscale. La Direction générale des entreprises (**DGE**) conçoit et met en œuvre les politiques publiques concourant au développement des entreprises. Elle propose notamment des informations sur les **services à la personne** (SAP).

- **Ministère de l'Éducation nationale et de la Jeunesse**

Compétent pour insuffler et superviser l'organisation de l'éducation au niveau national, ce ministère définit la pédagogie, les programmes scolaires et les diplômes nationaux, gère les personnels enseignants, etc. Les projets et dispositifs de soutien scolaire sont détaillés sur « **Devoirs faits** », « **Vacances apprenantes** », « **École ouverte** », etc.

CONTACTS ET SOURCES D'INFORMATION

- **Centre national d'étude des systèmes scolaires (Cnesco)**

Fruit d'un partenariat entre le ministère de l'Éducation nationale et de la Jeunesse et le Conservatoire national des arts et métiers (Cnam), ce centre vise à améliorer la connaissance des systèmes scolaires français et étrangers et à partager des résultats de la recherche en éducation, afin de créer des dynamiques de changement dans l'école et dans les politiques éducatives, au profit de la réussite de tous les élèves.

- **Conseil supérieur des programmes (CSP)**

Cet organisme veille au bon déroulement du processus d'élaboration des programmes scolaires et garantit une cohérence entre les contenus dispensés, le socle commun de connaissances, de compétences et de culture, les évaluations et la formation des enseignants. Il émet des avis et formule des propositions sur ces différents sujets.

Ouvrages, rapports et études

- FRANCE STRATÉGIE. « **Les métiers en 2030** », rapport publié en mars 2022.
- LEHOUX Erwan. « **Payer pour réussir ? Le marché du soutien scolaire** », ouvrage publié aux éditions Syllepse en février 2018.
- OLIVER WYMAN, FÉDÉRATION DU SERVICE AUX PARTICULIERS. « **Services à la personne, bilan économique et enjeux de croissance** », étude publiée en 2023.
- OLLER Anne-Claudine. « **Coaching scolaire. Un marché de la réalisation de soi** », ouvrage publié aux éditions PUF en juin 2020.
- XERFI. « **Quelles stratégies pour les acteurs du soutien scolaire face au durcissement des conditions de marché ?** », étude publiée le 31/03/2021. L'étude est disponible en consultation sur place au Pôle de ressources et d'information sur le monde de l'entreprise (**Prisme**) de la Bibliothèque nationale de France (BNF) à Paris.

Podcasts et blogs

- ACADOMIA. « **Le guide Acadomia** », blog offrant une offre de fiches pratiques thématiques (pédagogie, organisation, orientation, etc.) et d'articles de fond pour bien appréhender le marché de l'enseignement indépendant.
- ANACOURS. « **Le magazine Anacours** », blog regroupant un ensemble riche de contenus sur la scolarité, des conseils, des méthodes et des bonnes pratiques d'apprentissage. Il est aussi bien adapté aux élèves qu'aux enseignants.
- LACMÉ PRODUCTION. « **Être prof – le podcast** », collection de podcasts dans lesquels les enseignants partagent leur expérience professionnelle, de la maternelle au lycée.
- SIFFRE CHARLENE. « **L'École des profs – Devenir prof indépendant** », podcast bimensuel pour aider et motiver les enseignants indépendants dans leur activité. Il est animé par une professeure de français langue étrangère (FLE) qui partage son expérience.

Plateformes de contenus pédagogiques

- **Canopé**, destiné à tous les enseignants et personnel éducatif, le site rassemble une offre de formations en ligne pour le développement professionnel des enseignants.
- **Educol**, ensemble de services de classes virtuelles, disponibles sur la plateforme de l'Éducation nationale à disposition de la communauté éducative.
- **Lumni**, plateforme offrant plus de 10 000 contenus pédagogiques multimédias gratuits produits par France Télévision. Elle couvre tous les programmes, du primaire au lycée, et peut servir de support de préparation de cours. La plateforme peut aussi être partagée avec ses élèves.

Salons et événements

La participation à des salons, mais aussi aux concours qui sont organisés dans ce cadre, peut donner un sérieux coup de pouce à votre projet. En dehors de la dotation officielle, c'est une belle occasion de se faire connaître, de rencontrer d'autres professionnels, de créer et d'étendre son réseau, voire de capter de la clientèle quand ils sont ouverts au grand public.

- **Educa@TechExpo**, salon professionnel annuel, à Paris, présentant à travers des conférences et des ateliers les dernières innovations éducatives. Il attire 12 000 visiteurs et réunit 280 exposants.
- **Le Salon européen de l'éducation**, salon annuel sur l'orientation professionnelle et les métiers. Il accueille 500 000 visiteurs par an à Paris, notamment des collégiens et des lycéens.



<https://bpifrance-creation.fr>



<https://x.com/bpifrancecrea>



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

bpifrance

CRÉATION

CE DOSSIER EST VENDU DANS LA LIBRAIRIE DE BPIFRANCE CRÉATION

Prix : 16 € TTC

ISBN : 978-2-38076-070-5