



Théma Non Marchand

Tableau noir à domicile

Finis les petits cours à domicile payés au black ? Nourries par l'angoisse des parents et les failles du système scolaire, de plus en plus d'agences spécialisées dans le soutien scolaire à domicile voient le jour. Etudiants, jeunes diplômés et profs jouent les coaches et formateurs.



UNE LÉGITIMITÉ EN DÉBAT

A ce rythme, en cinq ans, le secteur marchand passerait, selon certaines estimations, à 40 % du total. Sont-elles plausibles ? Drieu Godefridi se veut prudent : « *Les arbres ne montent pas au ciel.* » Prometteur, l'avenir est seulement en train de s'écrire. « *Les Belges commencent juste à se rendre compte de l'efficacité du soutien scolaire. Nous ne sommes pas concurrents du système d'éducation, mais nos offres sont complémentaires* », explique Meir Malinsky. « *Ce secteur pourrait finir par être victime de son succès* », avance néanmoins un observateur, remarquant que certains professeurs et étudiants qui travaillent aujourd'hui au noir risquent de ne pas avoir envie de partager avec une entreprise... Et même s'ils sont moins prisés, il peut exister des alternatives avec les sites Web d'aide aux devoirs ou le bénévolat. En réalité, ces entreprises ne peuvent pas, en Belgique, capitaliser sur la déductibilité fiscale comme en France. Le secteur - qui compte des structures de très petite taille - reste donc extrêmement morcelé et n'est pas réglementé. Ce qui implique aussi une absence de contrôle de qualité. Qui plus est, la profession n'a pas encore gagné toutes ses lettres de noblesse. Côté qualité, certains témoignages montrent que les enseignants ne sont pas toujours aussi rigoureusement sélectionnés que promis ou encore que le service rendu est irrégulier. Côté légitimité, le débat n'est pas clos. « *Il y a clairement un marché sur ce secteur* », reconnaît la Fapeo (Fédération des associations de parents de l'enseignement officiel). « *Et malheureusement, les familles d'élèves qui auraient le plus besoin de soutien ne peuvent pas y accéder, faute de moyens* ». « *Cette dérive est révélatrice de la situation de notre enseignement. Et des « hyperparents » soucieux de la réussite de leurs enfants, qui ont vis-à-vis de l'école une attitude de plus en plus consumériste* », souligne la Ligue des familles. A ses yeux, l'école doit être son propre recours et dialoguer davantage avec les parents. Dans la terminologie de l'Enseignement officiel, d'ailleurs, le « soutien scolaire » existe, mais il est dispensé à l'école et au cours du temps scolaire. Le reste relève de l'« accompagnement à la scolarité » par le secteur non lucratif. Des parents constatent cependant un gouffre entre le principe et la réalité, celui des classes de 30 élèves, des professeurs absents non remplacés et de la course à la mention pour intégrer les bonnes filières après l'école. Pour certains parents, en tout cas, le coaching est un soulagement : il permet de déléguer un sujet qui fâche, l'école et son lot de tensions et de stress. Les sociétés de cours particuliers ont encore de beaux jours devant elles.

SHUTTERSTOCK

Lorsque les bulletins scolaires accusent une baisse inquiétante en fin de trimestre, les parents angoissent. Et sortent le chéquier. Beaucoup ont saisi ce créneau et institutionnalisent un marché très ancien, mais clandestin. Cours particuliers à domicile, stages intensifs pendant les vacances, coaching scolaire, avec des enseignants qualifiés ou des étudiants diplômés, du primaire au secondaire, jusqu'à l'enseignement supérieur... Toute une flottille dédiée au soutien scolaire navigue en effet autour du supertanker de l'Enseignement officiel, s'activant au grand jour ou en sous-marin. De la myriade d'associations de bénévoles à la poignée d'entreprises privées très lucratives, en passant par tous les indépendants, professeurs, étudiants ou parents, les initiatives foisonnent. Dynamique, ce secteur largement informel, est en train de se structurer. A travers des officines privées. Comme Acadomia, véritable success story en France, les agences de soutien scolaire diversifient

leurs gammes. Ainsi Cogito, leader du secteur chez nous avec 1,5 million d'euros de chiffre d'affaires pour cette année, vient aussi de lancer un nouveau produit, « les ateliers de pédagogie » qui ciblent les 9-12 ans à 49 euros la séance. A lui seul, le segment est estimé à quelque 300 millions d'euros annuels. Mais le poids réel du soutien scolaire se révèle difficile à évaluer. Explication : sa principale composante, les cours à domicile, reste dissimulée au fisc à hauteur de 85 %, voire 90 %. « *Les bureaux privés ne captent que de 15 à 20 % des parts de marché* », confirme Drieu Godefridi, patron de Cogito. Pour autant, l'aide payante, sous toutes ses formes, est de plus en plus demandée; elle connaît une expansion constante ces cinq dernières années. Nourrie par l'angoisse des parents devant le poids croissant de la nécessaire réussite scolaire : les statistiques disent qu'au moins 1 parent sur 5 cherche un prof particulier pour sa progéniture. Résultats : 3 000 familles et 6000 coaches en 2010 pour

Educadomo, 600 étudiants cet été en « blocus intensif assisté » et 250 « formateurs » pour Cogito, 150 tuteurs et 60 coaches pour le portail Educadomo.net, lancé en octobre... Dans l'offre actuellement disponible, le cours se monnaie de 25 à 60 euros l'heure. Mais presque toutes les officines privées misent sur les « ateliers de méthodologie », pour « apprendre à apprendre ». Obligeant leurs clients à acheter des forfaits. Un luxe inabordable pour beaucoup. « *Au cours de sa scolarité, près d'un enfant sur quatre fait appel au soutien scolaire. Les cours particuliers à domicile ont ainsi connu un véritable essor ces dernières années. Ils offrent la possibilité de l'éducation à la carte* », explique Meir Malinsky, directeur général d'Educadomo. L'élève peut en effet choisir son professeur, son rythme d'apprentissage, ses horaires, etc. Les matières les plus demandées ? La bête noire classique : les maths. Viennent ensuite les sciences physiques puis le néerlandais, le français et l'anglais.

RAFAL NACZYK

Témoignage Du labo au domicile

Parce qu'il préfère avoir un contact privilégié avec l'élève et voir son évolution, Damien, 32 ans, s'est lancé dans l'aventure des cours particuliers à domicile plutôt que d'enseigner dans un établissement scolaire comme il l'avait déjà fait par le passé. Des cours « adaptés au rythme de l'élève », il en donne depuis 2005, entre Ottignies, Wavre et Grez-Doiceau. Laborantin le jour, ce chimiste de formation, titulaire d'un Master en Sciences appliquées, donne des cours de soutien en mathématiques et sciences physiques, « à raison de 12 heures par semaine », sur son temps

libre. « *Les horaires sont très flexibles. Je peux m'arranger avec la famille et prendre les missions qui m'arrangent et refuser celles qui ne me conviennent pas* ». Chaque année, il accompagne une vingtaine d'élèves. Un chiffre en augmentation. « *Les profils des élèves sont très différents. Certains m'appellent seulement pour s'entraîner à l'oral, d'autres, plus en difficulté, nécessitent un suivi plus approfondi et personnalisé. Pas toujours sur la matière, mais davantage sur la méthode d'apprentissage, la structure, la motivation ou la gestion du stress* », confie Damien. Souvent, les parents optent pour un

module de plusieurs heures de cours. « Donner cours sur le long terme permet de vraiment prendre en compte la personnalité de l'élève pour établir une méthode de travail efficace. Cela m'oblige à être plus patient, reformuler, être plus didactique. Un vrai lien se crée avec l'élève. » Il y a aussi l'intérêt financier. Pour ses douze heures de cours, Damien reçoit environ 200 euros. Durant l'année scolaire, il donne aussi, le samedi, trois cours payés 27 euros de l'heure. « *Un complément appréciable* », reconnaît-il.

R.N.

Comment les professeurs sont-ils sélectionnés ?

Sur le site belge Educadomo.net, la sélection des professeurs est une priorité. « *Nous vérifions non seulement leurs diplômes, mais aussi leur casier judiciaire, il n'est pas question qu'un enfant se retrouve devant un pervers* », explique André Nebie, de Educadomo.net. Les agences les plus sérieuses vérifient les diplômes des professeurs. Chez Cogito, qui vise surtout les étudiants du supérieur, si le professeur n'a pas envoyé les justificatifs de ses diplômes ou de son statut, sa candidature sera refusée. « *On mise sur le fait que les cours sont exclusivement donnés par des professeurs, des assistants de grandes écoles ou des doctorants* », explique Drieu Godefridi, son

fondateur. Pour postuler, les candidats doivent avoir au minimum un bac + 5. Ils sont formés par l'agence à la méthodologie. Educadomo a quant à lui ciblé les élèves du primaire et du secondaire, mais également les bacheliers. Particularité : les « tuteurs » sont tous des étudiants bac +2, recrutés essentiellement sur les campus universitaires et dans les hautes écoles. « *Le recrutement se fait sur test d'aptitude, puis par entretien individuel car il s'agit de se rendre compte des capacités pédagogiques du futur enseignant. Il se peut en effet qu'un étudiant même extrêmement brillant ne soit pas capable de se mettre à la portée d'un élève et de le faire progresser dans son apprentissage* », explique

Meir Malinsky. Les « coaches » travaillent à titre d'indépendant complémentaire ou sous contrats d'étudiants spécifiques. Selon les entreprises et le niveau exigé, les rémunérations varient : les « coaches » touchent 13 euros/h chez Educadomo, 12,50 à 17 euros chez My Sherpa, jusqu'à 25 euros brut l'heure chez Cogito, entre 11 euros/h pour les étudiants (doctorants, master), 25 euros/h pour les enseignants et 40 euros/h pour les coaches professionnels certifiés chez Educadomo.net. Le recrutement est quasi permanent, mais connaît des pics saisonniers à l'approche des examens. Été comme hiver.

R.N.