



Spécial rentrée 2019 : zoom sur les franchises spécialisées dans le soutien scolaire

Acadomia, Anacours, [Helen Doron English](#), Les Petits Bilingues

Anxiété des élèves (notamment avec la mise en place de Parcoursup), défiance à l'égard du système éducatif : selon l'institut d'études Xerfi-Percepta, le marché du soutien scolaire devrait encore bénéficier d'une forte croissance d'ici 2020. De fait, le marché représente 2 milliards d'euros (dont 300 millions pour les organismes de formation privés). Selon Le Parisien, il y aurait en France environ 1 million d'élèves suivant une quarantaine d'heures de cours dans la semaine. Malgré cet emploi du temps déjà chargé, 17% d'entre eux suivraient des cours particuliers. Toujours selon le quotidien, la part des organismes privés de soutien scolaire dans la prise en charge de ces cours particuliers a bondi de 40% par an entre 1995 et 2005 ! Et depuis 2005 et l'adoption de la loi Borloo sur les services à la personne, les parts de marché des acteurs privés et structurés du soutien scolaire ne cesse de progresser. Découvrez donc les 4 principales franchises de soutien scolaire qui recrutent pour, peut-être, créer votre entreprise dans le secteur et découvrir de nouveaux horizons !

Acadomia



Leader du secteur, Acadomia est aussi l'un des précurseurs en France du soutien scolaire professionnel puisque l'enseigne a été créée en 1989 et lancée en réseau de franchise dès 1999, c'est-à-dire près de 10 ans avant le développement des services à la personne, grâce à l'évolution législative. Disposant aujourd'hui de 110 agences de soutien scolaire en France, Acadomia réalise un chiffre d'affaires annuel de 150 millions d'euros, en progression constante depuis sa création. Cours collectifs, cours particuliers, cours par webcam, cours à domicile, préparations aux concours, stages de vacances, etc. : l'enseigne propose une offre diversifiée répondant aux besoins d'une large clientèle. L'enseigne a par ailleurs développé des outils en ligne afin de s'adapter aux évolutions des méthodes d'apprentissage et permettre à ses élèves de bénéficier de conseils pratiques relatifs à la stimulation, l'entraînement, etc. Par ailleurs, l'enseigne accorde un soin particulier au recrutement des enseignants : de niveau Bac+3 minimum, ces derniers sont évalués sur leurs connaissances, leurs compétences mais aussi leur pédagogie. De fait, 40% des enseignants Acadomia sont



[Visualiser l'article](#)

des professionnels de l'éducation et 35% sont étudiants en master, au minimum. A la fin, seuls 2 candidats sur 10 sont retenus pour faire partie des équipes de professionnels Acadomia ! Le résultat : les clients de l'enseigne progressent en moyenne de 3,4 points ! Pour devenir franchisé Acadomia et ouvrir son agence de soutien scolaire au sein du réseau leader, il faut compter un apport personnel minimum de 30 000€. En année 4, les franchisés Acadomia peuvent espérer se verser une rémunération minimale de 80 000€.

Anacours

Challenger créée en 1999 et lancée en franchise en 2006, l'enseigne Anacours est également l'un des plus gros acteurs du secteur du soutien scolaire avec ses 28 agences sur le territoire national et son offre complète. L'enseigne Anacours propose en effet des cours particuliers, de l'aide aux devoirs, des stages intensifs à domicile mais aussi du tutorat en ligne (24h/24, sur ordinateur, tablette ou smartphone), des stages de préparation intensifs au bac ou au brevet, etc. Et le résultat est là puisque l'enseigne, qui vise, à moyen terme, les 5 agences, a enregistré en 2017 une progression de chiffre d'affaires de près de 20%. Pour les clients également les résultats sont au rendez-vous : non seulement 95% des clients sont satisfaits mais plus 84% des élèves ont vu leur moyenne progresser suite à l'accompagnement des professionnels de l'enseigne. Pour devenir franchisé Anacours et ouvrir une agence de cours particuliers, il est nécessaire de disposer d'un apport personnel de 25 000€. Après 2 ans d'activité, le chiffre d'affaires moyen des agences Anacours est de 190 000€, avec un taux de marge brute moyen de 42% !

Helen Doron English

Fondée en 1987, en Israël, par une linguiste britannique, l'enseigne de cours d'anglais **Helen Doron English** doit son succès international à l'exigence de ses enseignements et au caractère innovant de son approche pédagogique. En effet, la méthode d'enseignement employée dans les plus de 1 000 centres de cours de langues Helen Doron English à travers le monde est inspirée des instituts Suzuki. Ainsi, de la même manière que les enfants apprennent à faire de la musique avant de savoir la lire ou l'écrire, dans les écoles de musique Suzuki, dans les centres Helen Doron English, les enfants, de 3 mois à 18 ans, apprennent l'anglais de manière intuitive, par la discipline positive et l'écoute quotidienne passive. Comptines, chansons, activités ludo-pédagogiques, dans les crèches, dans les studios/centres, etc. : en 2019, l'enseigne annonçait fièrement le chiffre incroyable de 2 millions d'élèves dans le monde entier. Du côté des franchisés, Helen Doron English propose deux formats différents pour se lancer dans les cours d'anglais. Le studio, accessible dès 20 000€ d'apport et ne nécessitant que 60 000€ d'investissement : composés d'une seule salle de cours et possédant l'exclusivité de la marque sur une zone de chalandise de 25 000 habitants. Les centres, accessibles dès 40 000€ d'apport et nécessitant 120 000€ d'investissement : composés de 4 salles, ils sont assortis de l'exclusivité de la marque sur une zone de chalandise de 100 000 habitants.

Les Petits Bilingues

Créée en 1992 et lancée en franchise en 2007, l'enseigne de cours d'anglais Les Petits Bilingues compte déjà 50 centres en France, ce qui en fait la première enseigne nationale de cours d'anglais, pour petits et grands. En effet, l'un des atouts forts du concept de Les Petits Bilingues est de proposer à la fois de l'apprentissage de l'anglais pour les écoliers, les collégiens et les lycéens mais aussi des stages d'approfondissement, de perfectionnement, voire de grands débutants, pour les adultes. Et ce, tout en permettant aux clients de financer tout ou partie de leur formation en anglais par le Compte Personnel de Formation. Une stratégie gagnante qui vaut à l'enseigne son incroyable succès et d'avoir été élue Meilleure école de langue de France en 2018 et d'être classée en 2018 par le magazine Challenge dans le Top 10 des franchises en forme. Pour ouvrir un centre de cours d'anglais les Petits Bilingues en franchise, il faut compter sur un apport personnel de 20 000€ minimum, pour un investissement total de 100 000 € environ.



www.toute-la-franchise.com

Date : 26/08/2019

Heure : 06:51:07

Journaliste : Aurélien Desert

www.toute-la-franchise.com

Pays : France

Dynamisme : 5



Page 3/3

[Visualiser l'article](#)

Maintenant que connaissez toutes les options qui existent en matière de franchises de soutien scolaire, faites comme tous les écoliers et les étudiants : préparez votre rentrée... en contactant l'une de ces enseignes pour devenir franchisé et démarrer une nouvelle aventure !

Toute la Franchise ©