

A l'université, le prix de la réussite est parfois élevé

Des coaches "triés sur le volet", en principe

Dans les écoles et les universités, la seconde session bat son plein. Pour de nombreux étudiants, c'est toute une année, voire tout un avenir professionnel qui se jouera dans les prochains jours. Alors, pour maximiser leurs chances, ils sont de plus en plus nombreux à recourir à de la remédiation "externe", c'est-à-dire indépendante des pouvoirs publics et des établissements d'enseignement.

En Belgique francophone, les entreprises privées de soutien scolaire ne sont qu'une poignée à se disputer un marché en forte croissance.

Ce qu'elles offrent? Des cours particuliers, ou en groupes restreints, incluant aide ciblée ou coaching général. Le public visé est large, des élèves de primaire aux étudiants du supérieur. Tous âges confondus, en Belgique francophone, un jeune sur dix suivrait des cours particuliers. L'ampleur du phénomène est toutefois difficile à estimer, car outre les sociétés ayant pignon sur rue, bien des leçons sont dispensées "au noir", contre rémunération certes, mais en dehors de tout cadre formel.

Entre 30 et 35 euros de l'heure

Pour se démarquer d'une concurrence "déloyale", les entreprises spécialisées vantent la qualité de leurs coaches - enseignants de métier pour les uns, simples étudiants pour les autres. Cogito, leader du secteur, fait le pari de n'engager que des professeurs qualifiés ou, au moins, des titulaires d'un "bac +5". Ses deux principaux concurrents, My Sherpa (qui a fusionné avec Educadomo) et Admitis, font quant à eux appel, en grande partie, à des étudiants.

En dépit de ces différences d'approche, les tarifs des trois entreprises se situent

dans les mêmes eaux, oscillant entre 30 et 35 euros de l'heure. "La concurrence féroce qui prévaut dans le secteur impose d'aller très vite pour recruter les coaches. Il faut trouver le professeur adapté à la demande le plus vite possible, avant qu'il ne se tourne vers une autre entreprise", affirme Emilie (prénom d'emprunt), ex-stagiaire en ressources humaines chez Admitis.

Une satis suffit

Afin d'accroître sa réactivité, Admitis a décidé de ne plus réaliser d'entretien d'embauche avant d'engager un coach. "Une

perte de temps sans plus-value", commente Jean-Marie Thiebault, chargé du recrutement. Chez Admitis, une justification des diplômés suffit. "Certains concurrents vantent des tests d'aptitude qui ne durent en fait qu'une quinzaine de minutes, accuse Jean-Marie Thiebault. Ces tests sont plus symboliques que représentatifs."

La page Web de l'entreprise assure que les coaches ont tous réussi avec distinction. Un ancien stagiaire d'Admitis, Dorian (prénom d'emprunt), soutient lui que "dans les faits, une satisfaction suffit".

Toujours est-il que l'image de marque des entreprises de remédiation scolaire dépend entièrement des coaches. Pour Drieu Godefridi, fondateur de Cogito, il est donc nécessaire d'investir dans la procédure de sélection. Raison pour laquelle une formation pédagogique est imposée aux futurs collaborateurs. "Un personnel trié sur le volet": c'est aussi l'argument de My Sherpa, qui assume son recours à des étudiants plutôt qu'à des enseignants. Du coaching "par des jeunes, pour des jeunes", l'entreprise en a fait son slogan. Une équipe se charge d'évaluer leurs connaissances et aptitudes.

S.M. (st.)

- Pour la seconde session, de nombreux étudiants recourent à des cours particuliers.

- Le marché est en plein boom.

- Trois entreprises se partagent l'essentiel du secteur en Belgique francophone.

Discorde autour d'un marché en expansion

Du simple au double. C'est le rapport que l'on observe, en général, entre la rémunération du professeur et le prix du cours dispensé par une entreprise de soutien scolaire. Où atterrit la différence ? *"Elle sert surtout à rémunérer les conseillers pédagogiques qui suivent élèves et coaches pendant toute la durée du soutien"*, explique Ron Kelijman, le directeur de MySherpa. Quid du reste du montant ? *"Frais structurels"*, souffle-t-on. La question fâche certains coaches étudiants, mécontents de leurs faibles émoluments, en regard du tarif plutôt élevé des cours. *"La différence va tout droit dans les caisses de l'entreprise, qui n'a que peu de frais structurels et peu de personnel"*, s'exclame Emilie, ancienne stagiaire chez Admitis.

La concurrence du marché noir

Le site web de la société encense des *"conseillers personnels spécia-*

listes de la pédagogie". Qui sont ces responsables si cruciaux dans l'analyse de l'aide nécessitée par l'élève ? Ce n'est autre qu'un même employé, aux multiples visages. *"J'ai tout de même un diplôme de philosophie et lettres"*, justifie celui qui s'occupe de l'administration, de la comptabilité, de l'accueil, du recrutement des coaches et... du conseil pédagogique. Le manque de personnel est comblé tout au long de l'année par des stagiaires. Non payés. Charles Eon, directeur d'Admitis, tient néanmoins à nuancer l'image d'un marché lucratif. *"Les tarifs ne sont que le reflet des coûts"*, se défend-il. Contrairement au marché noir, les entreprises de coaching scolaire doivent payer des impôts et des cotisations sociales. Elles ne bénéficient d'aucun subside, ce qui contrarie la possibilité d'une démocratisation des tarifs.

S. M. (st.)

Inégalités

Des tarifs "sociaux", au cas par cas

Nantis. Il est souvent reproché aux entreprises de soutien scolaire de n'être réservées qu'aux plus nantis. Les prix pratiqués les rendraient inaccessibles pour de nombreux élèves. Afin de redorer leur blason, les principales sociétés du secteur ont donc mis en place des tarifs réduits à destination des jeunes moins aisés. Ainsi, chez Admitis, les plus défavorisés peuvent bénéficier d'une aide scolaire pour la somme de 28 euros, au lieu de 35.

Réduction. La société MySherpa organise elle aussi, *"par vocation sociale"*, des cours au tiers du prix, à destination d'élèves envoyés par des CPAS. Cette formule bon marché s'avère néanmoins exceptionnelle. *"Un tarif réduit peut être appliqué à titre extraordinaire à des étudiants profondément motivés mais freinés par leur budget"*, indique également Drieu Godefridi, le gérant de Cogito. Il n'existe cependant pas de règles systématiques en la matière : le tarif est défini au cas par cas. Adeptes du marchandage, à vos marques.

3 Questions à

STEVE JASPAR

Conseiller pédagogique
à l'Université de Liège

1 Constatez-vous une augmentation de la demande en matière d'aide à la réussite ?

En une dizaine d'années, la demande a triplé. De plus en plus de jeunes se lancent dans les études supérieures, pour faire face à un marché de l'emploi perçu comme impitoyable. Mais certains se sentent désarmés face aux exigences universitaires. Ils se tournent ainsi vers les dispositifs d'aide, internes ou externes.

2 La remédiation est-elle encore une mission de l'enseignement supérieur ?

Oui, à part entière. C'est un devoir pour les institutions que de prévoir un soutien scolaire abordable. L'aide institutionnelle est aussi plus efficace, parce qu'elle est contextualisée : les conseillers pédagogiques connaissent les enseignants et leurs exigences.

3 Le soutien scolaire externe connaît pourtant un vif succès.

Les étudiants qui font appel au privé sont en demande d'un accompagnement plus proche, de type coaching. D'autres pensent que le prix est garant d'une qualité supérieure. Mais les intentions du secteur privé sont difficiles à capter, moins en phase avec les besoins de l'étudiant.