

« Remotiver l'élève » : le soutien scolaire, miroir de la crise

Dans une année scolaire ébranlée par l'épidémie, les trois leaders des cours à domicile ont révisé les fondements mêmes de leur activité.

Par [Alice Pairo-Vasseur](#)

Publié le 08/02/2021 à 12h01

« C'est un véritable bouleversement », affirme Philippe Coléon, directeur général d'Acadomia, leader français du soutien scolaire. Impactée depuis près d'un an par la crise sanitaire, la célèbre entreprise de cours à domicile (100 000 élèves par an) connaît une situation pétrie d'injonctions paradoxales. Celle des restrictions sanitaires – mettant à mal le cœur d'une activité reposant sur le contact – couplée à la demande accrue de parents plus soucieux que jamais de la réussite scolaire de leur enfant.

Perte de vitesse

En dépit de cours en ligne mis en place à la hâte, le premier confinement du printemps 2020, qui a entraîné la fermeture des établissements scolaires, « n'a pas donné lieu au boom que l'on aurait pu imaginer », confie M. Coléon. L'entreprise a même accusé 20 % de départs, quand Complétude, deuxième acteur du marché, a vu s'évaporer 50 % de ses élèves. Au-delà de l'annulation des épreuves du baccalauréat, « il y avait, pour les autres niveaux, une forme d'attentisme, de torpeur » se souvient Philippe Coléon. Avant l'embellie, à la rentrée de septembre.

Complétude épaula alors 11 % d'élèves de plus que l'année précédente. Un « effet de rattrapage », explique Hervé Lecat, son fondateur : « les familles se sont aperçues que le niveau n'était plus au rendez-vous. » Mais « plus sûres », dans un contexte sanitaire incertain, et déductibles d'impôts – au même titre que les cours à domicile –, depuis la fermeture des écoles, les leçons par écran interposé attirent encore respectivement 40 % et 30 % des élèves d'Acadomia et des Cours Legendre.

Nouveaux impératifs

Reste que désormais rompues à l'exercice des cours en visio (via Zoom, Skype ou leur propre plateforme), les entreprises doivent s'adapter à des demandes inédites. « Il ne s'agit plus d'augmenter sa moyenne de trois à quatre points ou de réussir un examen. On est moins dans la performance pure que dans l'accompagnement psychologique de l'enfant... et de ses parents ! » observe Philippe Coléon d'Acadomia. « Il s'agit avant tout de remotiver l'élève et de le conseiller », les rendez-vous destinés à l'orientation ayant été multipliés par trois.

Même observation aux Cours Legendre, dont les séances de « coaching » et les « évaluations de niveau », attirent de plus en plus de parents, soucieux, après une année scolaire troublée, de l'état des connaissances de leur enfant. Et où

l'importance d'un suivi « individualisé » se veut plus impérative que jamais – les élèves ayant reçu, durant deux mois d'école à distance, des apprentissages parfois disparates.

Et si les mathématiques et le français ont encore la faveur des familles, celles-ci se tournent aussi davantage vers les langues vivantes, faute d'avoir pu partir ou envoyer leur enfant à l'étranger durant l'été. Ainsi, Complétude connaît une augmentation de demande de 30 % de ses cours d'anglais. Quand, faute d'activités périscolaires, Acadomia voit s'envoler la demande de cours de musique.

Et après ?

L'enseignement à distance subsistera-t-il à cette transformation pédagogique et a priori transitoire de la demande ? Sur le sujet, il y a deux écoles. C'est le pari des Cours Legendre, dont le virage digital, accéléré par l'épidémie, a donné lieu à une plateforme dédiée aux cours en ligne. Cela reste un apprentissage, « sans commune mesure avec les cours à domicile », aux yeux d'Hervé Lecat de Complétude, dont 95 % des professeurs sont de nouveau sollicités à domicile, depuis septembre.