Le marché du soutien scolaire

Pure players, plateformes de mise en relation, etc. : quels impacts sur le jeu concurrentiel et l'activité des acteurs historiques à l'horizon 2017 ?

Le groupe **Xerfi** vient de publier une étude exclusive sur le marché du soutien scolaire. Comme chaque titre de la collection **Xerfi Research**, elle décrypte les évolutions de l'activité et du jeu concurrentiel à travers une analyse détaillée des déterminants du marché, des facteurs de mutation de l'offre et de la demande ainsi que des axes de développement des opérateurs. Une attention toute particulière a été accordée aux prévisions d'activité à moyen termes.

Grâce à cette analyse complète et opérationnelle, vous disposerez d'un véritable outil pour organiser et hiérarchiser l'information, stimuler votre réflexion et préparer vos décisions. Nous sommes à votre disposition pour vous apporter des compléments d'information concernant cette étude de référence dont vous trouverez ci-joint la présentation. Pour la recevoir, il vous suffit de nous retourner le bon de commande au verso de la plaquette ou de vous rendre directement sur notre site internet pour la télécharger immédiatement.

Téléchargez immédiatement cette étude sur Xerfi.com

Avec le code étude 6SME65

G. Retour
Chef de projets
Xerfi France

xerfi | Research

Le marché du soutien scolaire

Pure players, plateformes de mise en relation, etc. : quels impacts sur le jeu concurrentiel et l'activité des acteurs historiques à l'horizon 2017 ?

Édition Avril 2016
65 pages

Faire face à l'ubérisation du marché

Les positions des réseaux historiques du soutien scolaire n'ont jamais été aussi menacées. Acadomia, Complétude ou Cours Legendre, qui se sont développés *via* un réseau d'agences physiques, étaient déjà confrontés à l'émergence de *pure players*, proposant une offre fondée sur les outils numériques. Une concurrence à laquelle ils tentent de faire face en développant leurs propres solutions de *e-learning*. Mais, preuve de son attractivité, le marché est désormais pénétré par de nouveaux profils d'acteurs aux modèles économiques différents. Superprof, My Mentor, LiveMentor, etc. : les plateformes de mise en relation entre particuliers et enseignants se multiplient. Et toutes entendent gagner du terrain avec une promesse de valeur claire : une aide sur mesure, flexible et moins onéreuse, s'inscrivant pleinement dans l'économie collaborative. Alors que l'ubérisation du soutien scolaire est en marche, **comment les acteurs historiques entendent défendre leurs positions ? Quelles sont les réelles perspectives de croissance pour les organismes historiques du marché ?**

Les points clés de l'étude

- **L'analyse du marché et notre scénario prévisionnel exclusif à l'horizon 2017**
  Baromètre d'activité Xerfi fondé sur un échantillon représentatif d'organismes privés de soutien scolaire, performances financières et poids des principaux postes de charge.
- **Tous les éléments pour comprendre la demande et son évolution**
  Analyse de l'environnement des opérateurs (évolution de la population scolaire, du pouvoir d'achat des ménages, des avantages fiscaux dans les services à la personne, etc.), décryptage des moteurs socioculturels (anxiété des élèves et des parents, défiance vis-à-vis du système scolaire, difficulté des parents à aider leurs enfants, etc.).
- **Le panorama des forces en présence et des nouveaux entrants**
  Classement des principaux acteurs, focus sur le *business model* et l'offre des plateformes d'intermédiation, positionnement des acteurs par type de prestations et bilan économique et financier des 113 premiers opérateurs du secteur.
- **Les axes de développement des acteurs**
  Extension du maillage territorial avec l'ouverture de nouvelles agences, développement des solutions en ligne (élargissement des contenus et des solutions proposées, etc.) et enrichissement de l'offre pour élargir la clientèle.

« Décrypter le marché et la concurrence »

La collection Xerfi Research vous propose des études approfondies sur une sélection de secteurs et marchés clés de l'économie française. Chaque titre poursuit un double objectif : dresser un panorama complet du paysage concurrentiel et analyser la dynamique du marché et de l'activité des entreprises à court et moyen termes.

NOS PREVISIONS

En plus d'une analyse complète du marché, Xerfi vous propose ses prévisions exclusives sur l'activité des organismes de soutien scolaire à l'horizon 2017. Celles-ci reposent sur une méthodologie rigoureuse prenant en compte : l'évolution de la demande (croissance de la population scolaire, maintien de la compétition entre élèves et des préoccupations sur l'intégration du marché du travail, etc.), le contexte concurrentiel (l'arrivée de nouveaux acteurs issus du numérique) et les mutations de l'offre (élargissement de l'offre en ligne notamment).

Table des matières et contenu de l'étude

0. LA SYNTHESE & LES CONCLUSIONS STRATEGIQUES

Cette synthèse attire l'attention du lecteur sur les conséquences de la modification de l'environnement économique, les tendances majeures de la vie du secteur, les évolutions prévisibles, en tirant parti de l'ensemble des analyses sur les perspectives du marché et des stratégies des opérateurs.

1. COMPRENDRE LE SECTEUR ET LES DÉTERMINANTS DE L'ACTIVITÉ

1. LES FONDAMENTAUX DE L'ACTIVITÉ

- Les chiffres clés du marché
- La chaîne de l'éducation
- La filière des services à la personne
- Le poids du secteur dans la filière des services à la personne
- Les différentes catégories d'acteurs dans les services à la personne
- Les caractéristiques des modes d'exercice dans les services à la personne
- Les aides de l'État
- Le chèque emploi-service universel (CESU)
- Le modèle économique des organismes privés

2. LE CONTEXTE CONCURRENTIEL

- Les éléments de différenciation des sociétés de soutien scolaire
- Les pressions concurrentielles au sein du secteur
- Focus sur les plateformes de mise en relation

2. L'ANALYSE ET LES PERSPECTIVES DU MARCHÉ DU SOUTIEN SCOLAIRE

1. LES DÉTERMINANTS DE L'ACTIVITÉ

- Les principaux déterminants de l'activité sectorielle
- L'analyse PESTEL

2. L'ENVIRONNEMENT DU MARCHÉ DU SOUTIEN SCOLAIRE

- La population scolaire en France
- Les facteurs socioculturels et politiques favorables au marché du soutien scolaire
- L'échec scolaire
- L'anxiété vis-à-vis de l'école
- Le taux d'emploi en France
- Le pouvoir d'achat des ménages
- Les arbitrages de consommation des ménages dans les services à la personne

3. LE MARCHÉ DU SOUTIEN SCOLAIRE

- À retenir
- L'évolution des déterminants
- Le baromètre de l'activité

4. LES PERFORMANCES FINANCIÈRES DES OPÉRATEURS

- Les principaux postes de charges
- Les principaux ratios

5. LES AXES DE DÉVELOPPEMENT

- La vue d'ensemble
- Les principaux axes de développement des leaders

3. LES FORCES EN PRÉSENCE

1. LES FORCES EN PRÉSENCE

- À retenir
- Les principales enseignes : caractéristiques et modes de développement
- Le positionnement des principales enseignes

2. LES FICHES D'IDENTITÉ DES PRINCIPAUX ACTEURS

- Domia Group
- Groupe Complétude
- Alma Learning Group
- Anacours
- Domicours
- Educlever
- Go & Live
- Cned
- Ionis Up
- Méthodia

LE JEU CONCURRENTIEL

Dans cette étude, vous trouverez une analyse détaillée du paysage concurrentiel actuel et à venir sur le marché français. Les acteurs historiques comme Acadomia ou Complétude doivent faire face à la concurrence de nouvelles plateformes numériques, mettant en relation élèves et enseignants. L'émergence de *pure players*, dont l'offre repose sur la mise à disposition de cours en ligne, modifie également les rapports de forces. Les grands réseaux cherchent en conséquence à s'adapter pour maintenir leurs positions.

LES AXES DE DEVELOPPEMENT

Pour compléter l'analyse, les experts de Xerfi ont décrypté les principaux axes de développement suivis par les principaux organismes de soutien scolaire. L'extension du maillage territorial, *via* notamment un recours des réseaux à la franchise, le développement de solutions en ligne et l'enrichissement de l'offre pour conquérir de nouvelles cibles de clients (préparation à certains concours du supérieur, suivi personnalisé, etc.) font partie des initiatives des acteurs analysées dans l'étude.

3. LES FAITS MARQUANTS DE LA VIE DES ENTREPRISES

- L'extension du maillage territorial
- Les offres de e-learning
- Les mouvements de capitaux et les autres faits marquants du secteur

4. LES FICHES SYNTHÉTIQUES DE 113 PRINCIPAUX ACTEURS

Cette partie vous propose de mesurer, situer et comparer les performances de 113 opérateurs du secteur à travers :

- les fiches synthétiques de chacune des sociétés : informations générales, données de gestion et performances financières sous forme de graphiques et tableaux, positionnement sectoriel de la société ;
- les tableaux comparatifs des 113 opérateurs selon 5 indicateurs clés.

Les données présentées portent sur la période 2010-2014, selon la disponibilité des comptes. 53% des comptes non consolidés 2014 et 82% des comptes 2013 étaient disponibles au moment de la publication de l'étude.

LES PRINCIPALES DONNÉES STATISTIQUES ET MATRICES PRESENTES DANS L'ETUDE

T1 *L'activité des prestataires dans les services à la personne*
T2 *L'activité des mandataires dans les services à la personne*
T3 *La population scolaire en France dans le 1er et 2nd degré*
T4 *La répartition de la population scolaire en France*
T5 *Le retard scolaire des élèves*
T6 *Le taux d'emploi des 30-49 ans*
T7 *Le temps de travail hebdomadaire moyen des salariés et non-salariés*
T8 *L'angoisse des enfants de ne pas réussir à l'école*
T9 *Le taux de chômage en France*
T10 *Le pouvoir d'achat des ménages*
T11 *Le baromètre d'activité des entreprises du secteur*
T12 *Le poids des AACE et des frais de personnel des opérateurs*
T13 *Le taux d'EBE et de résultat net des opérateurs*
T14 *Les principaux axes de développement des leaders du secteur*

LES PRINCIPAUX ACTEURS CITES DANS L'ÉTUDE

- (L')AS DES COURS
- ALMA LEARNING GROUP
- ANACOURS
- CAP'COURS
- CITYMATH
- CHANNEL PROGRESS
- CNED
- COMPLETUDE
- COURS ADO
- COURS LEGENDRE
- DOMIA GROUP (ACADOMIA)
- DOMICOURS
- EDUCASTREAM
- EDUCLEVER
- FAMILY DOM
- FAMILY PLUS
- GO&LIVE
- IONIS EDUCATION GROUP
- KEEPSCHOOL
- LAUREAT
- LIVEMENTOR
- PIEBER
- MATELEM
- METHODIA
- MY MENTOR
- SCHOOLMOUVE
- SOS PROF
- SUPERPROF

PRINCIPALES SOCIETES DONT LES COMPTES SONT TRAITES DANS L'ETUDE (*)

- A & L'SERVICES
- ABAQUE ISERE
- ABC COURS PARTICULIER
- ABRACADABRA KIDS SERVICES
- ACSAN
- ACTIV COURS
- ADULIS
- AIS 2
- ALLEGRIA
- ALLO BIBOU SERVICE
- ALSACAD
- AM STRAM GRAM
- ANACOURS
- ANACOURS GROUPE
- AS DES COURS
- AUTOUR DES ENFANTS
- AUTOURS DES PITCHOUNS
- AUX ENFANTS D'ABORD
- AXELLE
- BABYBOUM SERVICES
- BOITE A MATHS
- C COMME COURS
- C3M
- CAP RÉUSSITE
- CAP SERVICES
- CARTABLES ET TROTTINETTES
- CENTRE PÉDAGOGIQUE POLYVALENT DE L'UNION
- CHALLENGE ÉDUCATION
- CHALLENGE RÉUSSITE
- CL SERVICES
- COMPLÉTUDE
- COURS A2
- COURS ADO
- COURS CHAUCHADIS
- COURS GARCIA
- COURS LE CANNET
- COURS PROGRESS
- CPEGM
- DOMIA GROUP
- DOMICOURS COLLECTIFS
- DOMICOURS INDIVIDUELS
- EASY MATH
- EDUCAD
- EDUCASTREAM
- EMELOU SERVICES
- ENFANCE SERVICES ARDENNES
- ETUDITOUT
- EXCELLENCE & REUSSITE
- FAMILIEN SERVICES
- FAMILY DOM
- FAMILY PLUS
- FAMILY QUIET
- FAMILY ZEN SERVICES
- FORMALIANCE
- FRANCE MATH ACADEMIE
- GROUPE FAMILY SPHERE
- GV&CO
- HAPPY FAMILY 92
- IDECCC SOUTIEN SCOLAIRE
- IDJ COURS
- ILM COURS
- INTER MATH
- IONIS TUTORING
- JULIENOE & CO
- JUNIOR KID
- KEEPSCHOOL
- KEEPSCHOOL COURS EN GROUPE
- KGK 29
- KIDDO & CO
- KIDGONE
- L ECOLE MODERNE
- LA COURTE ÉCHELLE
- LE CLUB DES 6
- LE COMPTOIR DES SERVICES À DOMICILE
- LES COURS LEGENDRE
- LES ENFANTS DE MANON
- LYON FAMILY
- MALINA FAMILY
- MARNOR
- MATELEM
- MAXANE ENFANTS SERVICES
- METHODIA
- NEWTON
- NOVACAD
- OBJECTIF RÉUSSITE
- PASS ÉTUDES 82
- PIEBER
- PRESTACOURS
- PSAD
- RIZCOURS
- SOBEPA
- SOFY
- SO'SCHOOL
- SOUTIEN SCOLAIRE ABELLA
- TEAM4KIDS
- TOP SCHOOL
- VIFACIO

(*) Liste non exhaustive

Pour recevoir votre étude **IMMEDIATEMENT**, **COMMANDEZ** directement sur : **XERFI.COM**

❶ Rentrez **le code 6SME65** dans la barre de recherche pour la retrouver

❷ Achetez l'étude directement par carte bancaire

❸ Recevez votre étude en format pdf sur votre compte client xerfi.com

Pour toutes **PRESTATIONS PERSONNALISEES** (présentation, étude sur mesure, etc.), contactez Laurent Marty, Directeur Associé, lmarty@xerfi.fr

Ces études pourraient également vous intéresser

- **Les stratégies dans les services à la personne**
  5SME50 – Août 2015
- **Les écoles de commerce en France**
  5SME53 – Septembre 2015

Retrouvez sur le site **xerfi.com** le plus vaste catalogue d'études sur les secteurs et les entreprises

BON DE COMMANDE

A retourner à :
Groupe Xerfi 13-15 rue de Calais 75009 Paris
Téléphone : 01 53 21 81 51
Email : commande@xerfi.fr

Réf : 6SME65 / MSPE

Le marché du soutien scolaire

***Pure players*, plateformes de mise en relation, etc. : quels impacts sur le jeu concurrentiel et l'activité des acteurs historiques à l'horizon 2017 ?**

INFORMATIONS CLIENT

Nom :
Prénom :
Fonction :
Société :
Adresse :
Code postal :
Ville :
Adresse email :
Téléphone :
TVA Intra :
N° SIRET :

MODE DE RECEPTION DE L'ETUDE COMMANDEE

Version papier (classeur)	Version électronique (fichier pdf)	Version électronique + version papier
1 200,00 € HT	**1 200,00 € HT**	**1 600,00 € HT**
1 266,00 € TTC	1 440,00 € TTC	1 920,00 € TTC
☐	☐	☐

MODE DE REGLEMENT CHOISI

- ☐ dès réception de l'étude et de la facture
- ☐ par carte bancaire sur www.xerfi.com
- ☐ par chèque joint à l'ordre de XERFI-DGT

Date, signature et cachet :

Facture avec la livraison. Le taux de TVA applicable est celui en vigueur à la date d'émission de la facture. En cas de litige, il est fait attribution exclusive au Tribunal de Commerce de Paris.
Tarifs valables jusqu'au 30/04/2017 (TVA 5,5% pour le papier et TVA 20,0% pour les versions électroniques).