

TRENDS

d'Academia qui s'en sort à présent avec plus de 350 millions d'euros de chiffre d'affaires. Lorsque l'entreprise lance un nouveau produit promettant aux élèves la réussite de leur bac, plus de 1.000 jeunes lycéens s'y précipitent.

En Belgique, les grosses structures de ce type n'existent pas encore. Le marché est naissant mais prometteur. Avec une simple recherche sur Internet, on trouve des dizaines de sociétés de soutien scolaire. Toutes tentent d'attirer les familles en leur garantissant la qualité de leurs professeurs, une réussite quasi garantie, une réponse rapide... Des *call-centers* sont mis en place, on propose un devis gratuit... L'école est devenue un produit comme un autre. Mais lorsque tout le monde offre le même service, comment se démarquer?

Chez My Sherpa, on mise sur la qualité et surtout la jeunesse. En 2003, Ron Kelijman lance une plateforme sur laquelle professeurs souhaitant prodiguer des cours et élèves peuvent se rencontrer. «Nous n'étions pas un simple site d'annonces comme on en trouve beaucoup sur le Net, explique le cofondateur de My Sherpa. Rapidement, nous avons senti le potentiel et nous avons cherché à recruter des coaches. Nous mettons l'accent sur leurs capacités. Tous passent un entretien d'une heure durant lequel nous les interrogeons sur leurs compétences dans la matière, leurs connaissances pédagogiques et leur capa-

Le marché est naissant mais prometteur; l'école est devenue un produit comme un autre. Mais lorsque tout le monde offre le même service, comment se démarquer?

cité à motiver le jeune. Nous leur faisons passer plusieurs tests et nous les mettons en situation pour être sûrs de leur compétence professionnelle.»

Sous son slogan «Pour les jeunes par les jeunes», My Sherpa emploie actuellement environ 800 coaches. Ici, pas de professeurs à la retraite même si l'âge n'entre pas vraiment en ligne de compte lors du recrutement. «Nous avons des coaches employés et d'autres qui sont indépendants. Nous comptons beaucoup d'étudiants qui ont réussi leur troisième année. L'exemple parfait est celui d'un étudiant en master première année en Polytech et qui va expliquer la trigonométrie à un élève du secondaire. Nous nous sommes rendu compte qu'un professeur jeune va mieux convenir à un élève. Ce dernier va pouvoir s'identifier, le tutoyer, parler des raisons de son échec.»

Une des particularités de My Sherpa est d'aider le jeune à se fixer des objectifs. Il doit évaluer son niveau, expliquer

ce qu'il veut. Une formule qui fonctionne visiblement car 97% des parents recommandent cette société à leurs amis. Chaque année, l'entreprise donne ainsi 50.000 heures de cours. Les matières les plus demandées sont sans surprise les maths, les sciences, le néerlandais et le français.

Malgré ce succès, Ron Kelijman est conscient de la marge de progression de sa société. «Notre plus gros concurrent est le marché noir mais c'est également une concurrence déloyale. En France, les parents peuvent payer les professeurs grâce à un système équivalent aux titres-services. Cela leur revient donc moins cher de passer par une société ayant pignon sur rue que par un professeur au noir. Nous aimerions que le même mécanisme existe en Belgique mais nous sommes conscients que ce n'est pas une priorité pour le gouvernement. Nous tentons donc de pratiquer une politique tarifaire moins onéreuse. Aujourd'hui, un enseignant expérimenté demande entre 40 et 50 euros de l'heure au noir. Nous facturons environ 29 euros de l'heure.»

En plus d'une politique de prix attractive, My Sherpa mise sur une communication auprès des directeurs d'établissement qui peuvent conseiller la société aux parents dont les enfants sont en difficultés scolaires. Elle a aussi élargi son offre en proposant un coaching aux étudiants du supérieur: méthode de travail, mémoire, TFE, seconde session... «Nous venons de lancer un module pour adultes également. Nous donnons surtout des cours de langues, d'informatique ou de comptabilité. Nous tentons de répondre aux demandes précises. Récemment, nous avons reçu une personne souhaitant remettre à niveau son vocabulaire anglais dans le domaine pétrolier afin de passer un entretien d'embauche. Nous lui avons donc trouvé un *native speaker* qui se sentait à l'aise avec cette matière! C'est un domaine que nous voulons accroître dans les prochaines années.»

Avec un chiffre d'affaires dépassant le million et demi d'euros, My Sherpa, tout comme les autres sociétés de cours particuliers, sait que sa marge de progression est importante. Car la réussite scolaire est un marché comme un autre. ©



RON KELIJMAN,

COFONDATEUR DE MY SHERPA.

«Un professeur jeune va mieux convenir à un élève. Ce dernier va pouvoir s'identifier, le tutoyer, parler des raisons de son échec.»