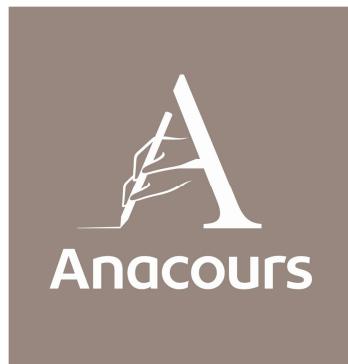


# DOSSIER DE PRESSE



**CONTACT PRESSE :**  **Infinités Communication**  
Virginie SENZERGUES : [virginie@infinites.fr](mailto:virginie@infinites.fr)  
Agnès HEUDRON : [agnesh@infinites.fr](mailto:agnesh@infinites.fr)  
Tél. : 01 30 80 09 09 – Fax : 01 30 80 09 29  
[www.infinites.fr](http://www.infinites.fr)

# S O M M A I R E

## I. ANACOURS, LE SPÉCIALISTE DU SOUTIEN SCOLAIRE

---

- 1.1 : Le "tandem gagnant" au cœur du concept
- 1.2 : Des prestations variées et complètes
- 1.3 : De nombreuses garanties /avantages pour des résultats optimisés

## II. UN RÉSEAU DYNAMIQUE ET SOLIDE

---

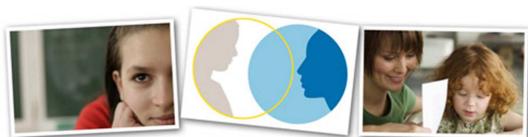
- 2.1 : Plus de 10 ans d'expertise
- 2.2 : Les perspectives de développement sur un marché porteur
- 2.3 : Des moyens performants pour accompagner les franchisés
- 2.4 : Fiche technique du réseau
- 2.5 : Les implantations



## I. ANACOURS, LE SPÉCIALISTE DU SOUTIEN SCOLAIRE

Créée en 1999 par Stéphane Cohen, Anacours fait partie des leaders du soutien scolaire en France. Réputé pour la qualité de son recrutement et l'efficacité de ses services, la société connaît depuis ses débuts un succès croissant.

### 1.1 Le "tandem gagnant" au cœur du concept



Spécialiste du soutien scolaire depuis plus de 10 ans, Anacours est reconnu pour son approche spécifique de l'éducation. Le réseau sait que la réussite scolaire repose essentiellement sur une

certaine adéquation professeur-élève et a construit son expertise autour de ce pilier. Il ne s'agit pas seulement de trouver un enseignant pour un élève, mais de dénicher le professeur approprié pour cet élève. Dans cette optique, Anacours a mis en place un processus spécifique de sélection qui permet de composer avec succès le "tandem gagnant",

#### 1 Le principe du "Profileur"



Parce que chaque élève est unique et a des besoins qui lui sont propres, Anacours a mis en place le "**Profileur**", un outil pointu développé en étroite collaboration avec une psychologue clinicienne. À travers vingt questions ciblées, le "**Profileur**" dessine le profil type de l'élève. Les résultats permettent alors de lui trouver l'enseignant idéal, celui qui saura s'adapter à son expérience personnelle, lui redonner le goût d'apprendre, l'aider à surmonter ses difficultés et à cultiver ses facilités. Cet outil est la clé de voûte du "tandem gagnant" élève-professeur.

#### 2 Un recrutement de "haut-niveau"

Afin de proposer un enseignement de qualité et des professeurs adaptés à chaque élève, Anacours a mis en place un système de recrutement de haut niveau. Chaque enseignant postulant doit remplir des critères bien précis et valider toutes les étapes du processus de recrutement pour pouvoir prétendre enseigner sous la bannière Anacours.

Un niveau bac+3 est préalablement requis. Mais les diplômes ne suffisent pas. Il est demandé à chaque candidat de posséder et entretenir un solide relationnel et un savoir-faire pédagogique.



Un recrutement type se divise en quatre étapes successives, chacune étant indispensable et potentiellement éliminatoire :

- ➔ Une présélection téléphonique permet d'évaluer le niveau et les motivations du candidat
- ➔ Un entretien en face à face permet de tester sur le vif les connaissances, la pédagogie et le relationnel du professeur
- ➔ Le candidat est ensuite convié à une réunion d'information
- ➔ Le recrutement s'achève par un entretien avec les responsables de l'agence à laquelle sera rattaché le candidat

A la suite de ce cheminement, seul 1 candidat sur 4 est retenu. Le gage d'un recrutement de qualité.

### **3 Des professeurs motivés**

Anacours va plus loin dans sa démarche et poussent tous ses professeurs à s'engager dans un véritable travail à long terme. Après chaque mission, ils sont conviés à évaluer les progrès de leurs élèves et à trouver des moyens pour les aider à avancer davantage. Fort de ce recrutement qualitatif et toujours attentif aux besoins de ses enseignants (Les professeurs remplissent régulièrement des questionnaires de satisfaction), Anacours a fidélisé près de 20.000 enseignants dans toute la France.

## **1.2 Des prestations variées et complètes**

Anacours met à disposition des familles un ensemble de prestations très variées. Maternelle, primaire, collège, lycée...français, mathématiques, anglais... Il existe une offre Anacours adaptée à chaque élève.

### **1 Les cours particuliers à domicile**

Partout en France, à tout moment de l'année. Anacours propose des cours particuliers pour tous les niveaux et dans toutes les matières, qu'elles soient générales comme le français, les maths ou l'anglais ou plus spécifiques comme l'informatique, le latin, le droit ou même la musique. Après une évaluation des besoins propres à l'élève, l'équipe pédagogique Anacours sélectionne le professeur le plus adapté. Celui-ci va élaborer un programme sur mesure en tenant compte des points forts et des faiblesses de son élève. Chaque fin de cours, un point est effectué sur les progrès réalisés et de nouveaux objectifs de progression sont définis.

**La musique adoucit les mœurs...**  
 Que l'on soit débutant ou confirmé, Anacours propose des prestations adaptées à tous les musicophiles : violon, piano, saxophone... et même mixage! Les professeurs de musique sont spécialement recrutés par le "conseiller musique" Anacours afin de garantir une formation de qualité.

**Oral blanc de français**  
 Des cours intensifs d'1h pour s'entraîner à cette première épreuve phare du bac et exceller le jour J.

## 2 Les stages de révision en petits groupes



Anacours propose des stages de six personnes maximum en période de vacances ou d'examens. Ce format de révision permet de travailler une matière en profondeur (généralement les mathématiques, français, anglais, physique-chimie et économie – de la 3<sup>ème</sup> à la Terminale) et crée une dynamique favorable à la participation et à l'échange. Les élèves sont plus détendus que dans les structures scolaires et plus enclins à l'apprentissage.

## 3 Les formules adultes

Dans le cadre d'études supérieures, pour un accompagnement à l'année ou pour préparer un examen en particulier, Anacours dispose d'une équipe enseignante hautement qualifiée et parfaitement adaptée aux besoins des étudiants des classes préparatoires ou des universités. Adopter un nouveau rythme, apprendre à s'organiser seul, acquérir les bonnes méthodes, aborder les partiels sans stress... autant de changements plus faciles à appréhender lorsque l'on est accompagné par un enseignant expérimenté.

Anacours propose également des cours pour adultes en vue d'une démarche professionnelle ou d'un défi personnel : apprentissage d'une langue, remise à niveau, préparation aux concours administratifs...

### Et les petits aussi...

Pour répondre aux besoins des familles actives, Anacours propose une offre spéciale 3-11 ans. Sortie d'école, goûter, activités ludiques pour les plus petits et aides aux devoirs pour les plus grands...



## 1.3 Les "plus" Anacours

Anacours accompagne toutes ses familles adhérentes de façon particulière et s'engage à offrir des services de qualité à la hauteur des besoins de ses clients. Son expertise et les outils mis en place garantissent une progression optimale de ses élèves.

## 1 Anacours, réseau de soutien scolaire certifié Qualicert



Depuis ses débuts, Anacours s'est engagée dans une démarche de qualité de services et de satisfaction des familles. Fort de cette volonté, Anacours a obtenu en 2008 la certification Qualicert pour, notamment, la qualité du recrutement de ses enseignants, l'accueil des familles, le diagnostic de leurs besoins et le suivi personnalisé de chaque élève. Reconnue par l'Agence Nationale des Services à la Personne, et accordé par le spécialiste de la certification SGS ICS, le label Qualicert est un critère de choix et un avantage concurrentiel d'envergure.

Chaque année, un audit permet de contrôler le respect des engagements pris par Anacours. Afin de maintenir ce niveau de prestations, un suivi personnalisé est réalisé toutes les six semaines par les conseillers pédagogiques et une enquête de satisfaction est effectuée plus globalement à chaque fin d'année scolaire auprès des familles.

## 2 Les 6 engagements Anacours pour des résultats garantis

- **Des enseignants qualifiés** : Titulaires au minimum d'un bac+3, les professeurs Anacours subissent plusieurs tests avant de rejoindre l'équipe. Disposant d'un solide savoir-faire pédagogique, motivés et amoureux du savoir, ils réussissent à redonner à chaque élève l'envie d'apprendre et de se dépasser.
- **Un tandem gagnant** : Grâce au "Profileur", Anacours réussit à déterminer le profil de chaque élève et à lui dénicher l'enseignant qui lui convient le mieux, car un bon relationnel avec le professeur est indispensable pour permettre à l'élève de progresser.
- **Des outils de qualité** : Anacours est partenaire exclusif des Editions Hatier, premier éditeur scolaire en France. Une collaboration qui garantit en permanence des programmes scolaires mis à jour, des ouvrages de référence dans chaque matière, des supports pédagogiques performants... De plus, les élèves de la 3<sup>ème</sup> à la Terminale disposent d'un accès gratuit aux sites de révisions annabac.com et annabrevet.com.
 


Editions Hatier
- **Un conseiller personnel à l'écoute** : Lors de l'inscription, la famille est mise en contact avec un conseiller. Ce responsable pédagogique qui lui est dédié assure le suivi et les échanges entre l'élève, les parents et le professeur. Il s'assure des progrès de l'élève lors de points réguliers avec le professeur. Une interface unique et personnalisée qui facilite le suivi pour la famille.
- **Une double garantie satisfaction** :
  - a. **La Garantie "initiale"** : En cas de non satisfaction après le premier cours, Anacours s'engage à rembourser à la famille les frais d'inscription (75 euros).
  - b. **La Garantie "continuité"** : A tout moment, si la famille n'est pas satisfaite de son enseignant, Anacours s'engage à lui en présenter un autre.
- **Un contrat de progression** : Le bilan établi lors du premier cours va permettre de définir les besoins et le niveau de l'élève. Anacours suit chaque élève en particulier et fixe tous les deux mois un bilan avec la famille afin de mesurer les progrès. Un cahier de suivi est complété par l'enseignant après chaque cours afin de suivre l'avancée de l'élève.
 

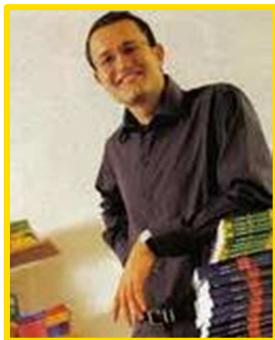


### A noter

- Les frais d'inscription Anacours sont de 75 €. Ils sont valables pour toute la famille.
- Les familles peuvent bénéficier de 50% de réduction ou crédit d'impôt. Anacours envoie au mois d'avril une attestation fiscale à joindre à la déclaration de revenus.
- Anacours accepte les paiements des cours par CESU préfinancés.

## II. UN RÉSEAU DYNAMIQUE ET SOLIDE

Dans les années 90, alors qu'il donne des cours particuliers et face à l'afflux des élèves, Stéphane Cohen prend conscience du potentiel du marché du soutien scolaire: un secteur où tout reste à construire, avec une demande grandissante qui écrase les offres restreintes, inadaptées ou souterraines. Pour répondre au besoin permanent des parents, toujours préoccupés par la réussite scolaire de leurs enfants, Stéphane Cohen fonde en 1999 Anacours, une société spécialisée dans les cours particuliers pour tous niveaux. Fort du succès de la société, il décide en 2009 de poursuivre le développement national en créant une franchise et adapte son concept à ce modèle économique.



**Stéphane Cohen – Créeur d'Anacours**

Etudiant à l'Ecole des Hautes Etudes Industrielles de Lille (HEI), Stéphane Cohen consacre une partie de son temps aux élèves en difficulté en leur donnant des cours de soutien. Une fois diplômé, il travaille pendant deux ans en tant qu'ingénieur réseau dans un grand groupe de télécommunications. Il y acquiert la rigueur et une connaissance pointue des systèmes d'information et des organisations. Il se lance dans l'aventure Anacours en 1999, à l'âge de 27 ans.

## 2.1 Plus de 10 ans d'expertise

<b>1999</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Stéphane Cohen fonde la société Anacours, à l'âge de 27 ans.</li> </ul>
<b>2001</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Jérôme Mattout, responsable commercial et diplômé de l'Ecole Supérieur de Gestion de Paris rejoint Anacours. La société connaît une croissance très forte.</li> </ul>
<b>2003</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Anacours démarre son développement en Province par la création de pôles de recrutement en régions.</li> </ul>
<b>2006</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La première agence en propre Anacours ouvre ses portes à Lyon.</li> </ul>
<b>2007</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Anacours développe son offre et lance de nouvelles prestations (Stages en groupe, sortie d'école pour les 3-11 ans...).</li> </ul>
<b>2008</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Anacours obtient la certification Qualicert</li> <li>• Ouverture de trois nouvelles succursales à Asnières sur Seine (92), Lille (59) et Bordeaux (33).</li> </ul>
<b>2009</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Anacours s'ouvre à la franchise.</li> <li>• Ouverture des premières agences franchisées à Boulogne-Sur-Mer (62), Chatou (78), Pontoise (95) et Boulogne-Billancourt (92).</li> <li>• Ouverture d'une succursale à Paris 15.</li> </ul>
<b>2010</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ouverture de huit agences franchisées à Fréjus (83), Marseille (13), Nice (06), Nancy (54), Metz (57), Thionville (57), Fameck (57) et Versailles (78).</li> </ul>
<b>2011</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Anacours s'associe avec Pôle Emploi pour répondre au fort besoin de recrutement de ses agences. Pôle Emploi accompagnera le groupe dans le renforcement de ses équipes d'intervenants dans toute la France.</li> <li>• Ouverture de quatre nouvelles agences franchisées à Guilherand-Granges (07), Brive-la-Gaillarde (19), Nancy (54) et Issy-Les-Moulineaux (92).</li> <li>• Anacours vise les 60 agences à l'horizon 2014.</li> </ul>

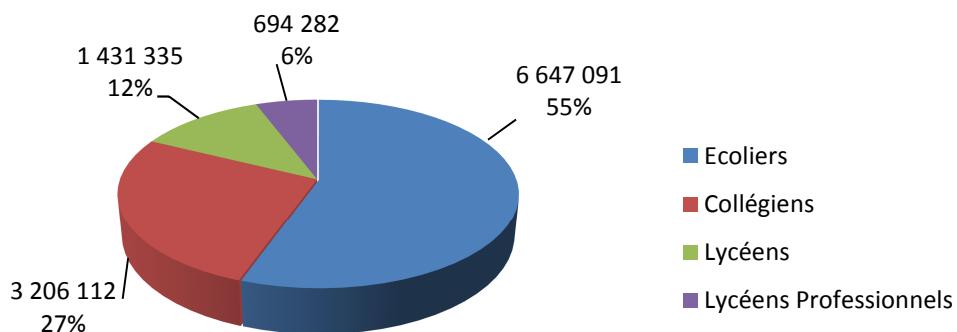
## 2.2 Les perspectives de développement sur un marché porteur

### 1 Un marché à conquérir

La réussite scolaire tient une place importante au sein de la vie des familles. Pourtant il est difficile pour les parents de suivre totalement la scolarité de leurs enfants. C'est pourquoi, ils sont chaque année plus nombreux à faire appel aux organismes spécialisés pour les accompagner de façon ponctuelle ou régulière.

**Le marché du soutien scolaire** représente près de 1 milliard d'euros.

Si les demandes affluent, les organismes professionnels restent mineurs. En effet, la part du marché souterrain représente près de 80%. Les solutions professionnelles de soutien scolaire ont donc encore de belles parts à conquérir.



*Les effectifs scolaires en France à la rentrée 2009-2010*

### 2 Les perspectives de développement

Crée en 1999, Anacours a déjà assuré le suivi de plus de 25 000 élèves. Grâce à son recrutement de qualité, à l'efficacité de ses supports pédagogiques et à l'attention particulière accordée à chaque élève, Anacours s'assure la satisfaction de 95% de ses clients et une croissance sans faille.

La société, qui intervient dans une cinquantaine de villes en France avec pas moins de 20.000 enseignants qualifiés, s'est ouverte à la franchise en 2009. Un moyen efficace de mailler rapidement et solidement le territoire. Porté par la qualité de ses services, son expertise et une demande croissante des familles, Anacours espère atteindre 50 agences à l'horizon 2013 et rayonner sur une grande partie du territoire français.

Les mesures concernant l'ensemble des services à la personne ont facilité le recours aux organismes professionnels : TVA à taux réduit, réduction d'impôts ou crédit d'impôts, loi Borloo, Chèques Emploi Service Universel...

## 2.3 Des moyens performants pour accompagner les franchisés

Anacours met à disposition de ses franchisés plus de 10 années d'expérience dans le domaine du soutien scolaire. Elle propose un ensemble d'outils qui permettent aux agences de se développer rapidement tout en assurant leur pérennité.

- ➔ Une assistance avant, pendant et après l'installation.
- ➔ Une formation complète théorique et pratique.
- ➔ Une architecture d'agence facilement identifiable aux couleurs taupe et jaune d'or
- ➔ Un interlocuteur dédié pour accompagner le développement de l'agence
- ➔ L'installation et la maintenance de l'outil informatique de gestion de l'activité de soutien scolaire : un système performant qui donne accès en temps réel aux données concernant les élèves, les professeurs et le suivi des cours.
- ➔ Un kit de communication locale (plaquettes, présentoirs, affiches, papeterie, prospectus...) et un accompagnement dans toutes les actions locales.
- ➔ Des partenariats nationaux auprès de 2.000 Comités d'Entreprises de grands groupes.
- ➔ Un partenariat avec Hatier, le n°1 des éditions scolaires en France.



## 2.4 Fiche technique du réseau

<b>NOM DU RESEAU :</b>	ANACOURS
<b>DENOMINATION SOCIALE :</b>	ANACOURS GROUPE – SARL au capital de 200.000 €
<b>DATE DE CREATION :</b>	1999
<b>DATE DE LANCEMENT DU RESEAU :</b>	2009
<b>ADRESSE DU SIEGE SOCIAL :</b>	8 rue de la Terrasse 75017 Paris
<b>TEL.:</b>	01 42 77 42 77
<b>FAX :</b>	01 42 77 89 55
<b>SITE INTERNET :</b>	<a href="http://www.anacours.fr">www.anacours.fr</a>
<b>CREATEUR ET DIRIGEANT :</b>	Stéphane Cohen
<b>NATURE DU CONTRAT :</b>	Franchise
<b>DUREE DU CONTRAT :</b>	7 ans
<b>EXCLUSIVITE TERRITORIALE :</b>	Oui
<b>INVESTISSEMENT INITIAL :</b>	Environ 80.000 € (Aménagement de l'agence, droit d'entrée, formation initiale et assistance à l'ouverture, publicité de lancement)
<b>DROIT D'ENTREE :</b>	37.600 €
<b>APPORT PERSONNEL :</b>	35% de l'investissement initial
<b>ROYALTIES :</b>	4% du chiffre d'affaires HT
<b>REDEVANCE PUB NATIONALE :</b>	2% du chiffre d'affaires HT
<b>REDEVANCE PLATE-FORME INFORMATIQUE :</b>	1% du chiffre d'affaires HT
<b>CHIFFRE D'AFFAIRES RESEAU :</b>	3.970.000 € au 31/07/2010 4.920.000 € au 31/07/2011
<b>CA MOYEN D'UNE AGENCIE :</b>	300.000 €

## 2.5 : Les implantations

<b>SIEGE SOCIAL ET SITE PILOTE</b>			
<b>75017</b>	<b>Paris 17 - 8 rue de la Terrasse</b>	01 42 77 48 42	<b>S</b>
<b>LES AGENCES</b>			
<b>RÉGION PARISIENNE</b>			
<b>75015</b>	<b>Paris 15 - 31 avenue Félix Faure</b>	01 40 60 64 50	<b>S</b>
<b>77500</b>	<b>Chelles - 42 avenue Marechal Foch</b>	01 64 72 01 49	<b>F</b>
<b>78000</b>	<b>Versailles - 36 boulevard du Roi</b>	01 30 83 70 27	<b>F</b>
<b>78400</b>	<b>Chatou - 6 avenue du Maréchal Foch</b>	01 39 52 26 56	<b>F</b>
<b>92100</b>	<b>Boulogne-Billancourt - 6 avenue Jean Baptiste Clément</b>	01 41 22 07 57	<b>F</b>
<b>92130</b>	<b>Issy-Les-Moulineaux - 40 rue Jean-Pierre Timbaud</b>	01 41 09 76 89	<b>F</b>
<b>92600</b>	<b>Asnières-Sur-Seine - 76 avenue de la Marne</b>	01 41 11 30 00	<b>S</b>
<b>95300</b>	<b>Pontoise - 13 rue Carnot</b>	01 30 30 75 00	<b>F</b>
<b>PROVINCE</b>			
<b>06000</b>	<b>Nice - 36 rue Pastorelli</b>	04 93 88 91 24	<b>F</b>
<b>07500</b>	<b>Guilherand-Granges (Valence) - 138/142 avenue de la République</b>	04 75 83 93 31	<b>F</b>
<b>13008</b>	<b>Marseille - 132 avenue du Prado</b>	04 91 81 77 25	<b>F</b>
<b>19100</b>	<b>Brive-la-Gaillarde - 9 boulevard Anatole France</b>	05 55 18 92 86	<b>F</b>
<b>33000</b>	<b>Bordeaux - 30 place Pey Berland</b>	05 56 44 05 05	<b>F</b>
<b>54000</b>	<b>Nancy - 16 rue de la Visitation</b>	03 83 20 81 26	<b>F</b>
<b>57000</b>	<b>Metz - 21 avenue Robert Schuman</b>	03 87 65 23 61	<b>F</b>
<b>57100</b>	<b>Thionville - 14 place de la République</b>	03 82 34 05 59	<b>F</b>
<b>57290</b>	<b>Fameck - Centre Commercial Leclerc - avenue François Mitterrand</b>	03 82 34 03 94	<b>F</b>
<b>59000</b>	<b>Lille - 90 rue du Molinel</b>	03 20 06 69 00	<b>S</b>
<b>62200</b>	<b>Boulogne-Sur-Mer - 15 avenue De Lattre de Tassigny</b>	03 21 10 02 10	<b>F</b>
<b>69006</b>	<b>Lyon - 101 boulevard des Belges</b>	04 72 75 49 49	<b>S</b>
<b>83600</b>	<b>Fréjus - 1074 avenue De Lattre de Tassigny</b>	04 98 12 01 77	<b>F</b>

*F : Franchise**S : Succursale*