

profadom
Et ça va tellement mieux à l'école



Réussissez
avec le pionnier
du soutien scolaire
en France

 COURS
LEGENDRE


BON POUR LE SERVICE


ASSISTANCE

Le soutien scolaire : un marché à fort potentiel qui se structure

Le saviez-vous ?

En France, 14,3 millions d'élèves sont scolarisés :

- 6,6 millions d'écoliers
- 3,2 millions de collégiens
- 2,2 millions de lycéens
- 2,3 millions d'étudiants

Source : Ministère de l'Education Nationale de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche - L'Education Nationale en chiffres (2006-2007)



$f(x) = 3x^2 + 5x + 4x$

La réussite scolaire des enfants est aujourd'hui un enjeu crucial pour les familles

- Le diplôme est perçu comme le moyen le plus efficace pour débiter sa vie professionnelle, dans un marché du travail particulièrement anxiogène pour les jeunes.
- Tous les parents n'ont pas la capacité ou le temps matériel d'aider les enfants à faire leurs devoirs.

Les parents recherchent des solutions d'accompagnement scolaire efficaces

- Densité des programmes, importance des effectifs... De nombreux élèves peuvent parfois perdre pied ou éprouver des difficultés. Ils ressentent alors le besoin d'être épaulés.
- Pour soigner un dossier d'orientation, certains élèves souhaitent améliorer leurs notes dans une ou plusieurs matières.

Les cours particuliers à domicile permettent un travail « sur mesure » et en profondeur

- Remettre l'élève à niveau lorsqu'il a des lacunes.
- Consolider ses acquis pour entamer une nouvelle année ou préparer un examen.
- Résoudre des problèmes d'organisation et de méthode souvent dommageables pour une scolarité réussie

Ce marché aujourd'hui estimé à 2,2 milliards d'euros*, se structure fortement

- Les familles se tournent de plus en plus vers des acteurs reconnus et légitimes au détriment des cours donnés par des professeurs non déclarés.
- Elles sont encouragées par une volonté politique forte de développer les services à la personne avec des mesures fiscales incitatives comme la réduction ou crédit d'impôt de 50% des sommes engagées, une TVA à 5,5% et le dispositif innovant du CESU (Chèque Emploi Service Universel).

*Source : étude PRECEPTA - octobre 2007

Le groupe pionnier du marché français vous apporte son savoir-faire

Pionniers du soutien scolaire en France depuis plus de 50 ans, les Cours Legendre ont développé une large gamme de services de soutien scolaire : enseignement à distance, stages intensifs, cours à domicile, édition parascolaire, services aux écoles (correction de copies, oraux, etc.), séjours linguistiques, séjours verts et e-learning.

Pour s'ouvrir à un plus large public, les Cours Legendre créent en 1999 Profadom, spécialisé dans les cours à domicile, service de soutien scolaire le plus demandé.

- Profadom bénéficie depuis sa création de l'expérience pédagogique des Cours Legendre.
- Profadom vise le grand public tout en gardant les critères de qualité spécifiques à notre groupe.
- Profadom ne cesse de faire progresser son chiffre d'affaires grâce à son dynamisme commercial et ses innovations pédagogiques.
- Profadom multiplie activement ses canaux commerciaux en étant référencé auprès des plateformes de services et d'émetteurs de CESU, de distributeurs (avec la carte de fidélité des centres E. Leclerc par exemple) et auprès des comités d'entreprise.

Les Cours Legendre et Profadom font partie depuis 2006 du réseau d'AXA Assistance/Domiserve. De plus, AXA Assistance est actionnaire du groupe ; ce rapprochement favorise un développement structuré et solide.



Cours Legendre

Date de création : 1957

- 17 millions d'€ de volume d'affaires
- 16 succursales à fin 2008
- Plus de 22 000 familles suivies par an
- Plus de 10 000 professeurs
- Une collaboration avec plus de 700 établissements scolaires

Cours particuliers à domicile - Stages intensifs - Enseignement à distance

Transmettez-lui le goût de réussir

Deuxième génération de Cours Legendre vous propose le soutien scolaire d'exception, assuré par des professeurs diplômés (et passionnés), bénéficiaire de services innovants de gestion qui permettent de garantir vos succès de vos enfants.

Grâce aux cours particuliers de nos centres Legendre, vous assurez votre enfant un soutien de très grande qualité, et lui redonnez confiance en lui-même.

COURS PARTICULIERS LEGENDRE

Réussites scolaires depuis 1957

Appelée nos conseillers pédagogiques au
N°Azur 06 810 177 177
www.cours-legendre.fr

Profadom

Date de création : 1999

- 2 millions d'€ de volume d'affaires
- A doublé son volume d'affaires en 5 ans
- Plus de 5 000 professeurs

Et si les maths le captivaient autant ?

Cours particuliers à domicile
Toutes classes - toutes matières

A partir de 12,50€/h*
Soutien de cours et bilan personnalisé
Enseignants rigoureusement sélectionnés
50% de réduction d'impôt

profadom
Et ce en intégrant mieux à l'école

N°Azur 0 810 013 012
www.profadom.fr

Aujourd'hui Profadom déploie un réseau d'agences et recherche des partenaires

Le concept de l'implantation de Profadom dans chacune des zones commerciales :

Une agence de centre-ville à partir de 40m2, ouverte au public.



Une charte d'aménagement moderne et immédiatement reconnaissable.



Profadom aujourd'hui c'est :

- *Un centre d'appels performant basé à Paris*
- *Une première agence à Lille en activité*

Profadom a l'ambition de déployer un réseau de plus de 100 agences d'ici 5 ans.

Un principe d'exclusivité à chaque territoire est appliqué afin de garantir un développement solide et harmonieux.

Les qualités pour rejoindre le réseau Profadom

- Esprit d'entrepreneuriat et sens de l'initiative
- Dynamisme commercial et aisance relationnelle
- Fort esprit de service aux clients
- Capacité de management dans l'animation de l'équipe de professeurs
- Capacité à définir et mettre en œuvre un plan marketing
- Rigueur dans l'organisation de vos actions et démarches



Profadom vous apporte un savoir-faire éprouvé qui répond aux attentes des familles



Connaissance des filières et des enjeux scolaires pour chaque classe

- Techniques de bilan avec les familles et étude du dossier scolaire
- Préconisation efficace sur le type d'intervention (rythme et profil du professeur)

Constitution d'une équipe de professeurs qualifiés et expérimentés

- Techniques de recrutement, mises en situation pédagogique des candidats
- Formation aux outils Profadom (bilan diagnostique, supports de cours...)

Des supports de cours pour une pédagogie plus efficace

- Conçus par des professeurs en exercice de haut niveau, ils garantissent un soutien scolaire en parfaite conformité avec les programmes scolaires
- Adaptés aux cours à domicile avec un découpage thématique, ils comprennent des exercices d'entraînement et un carnet de correspondance

Des formules adaptées aux besoins des élèves du CP au Supérieur

- Soutien ponctuel pour revoir un chapitre, préparer un contrôle
- Soutien trimestriel pour un accompagnement régulier dans une ou plusieurs matières
- Stage intensif à domicile pour mettre à profit une ou deux semaines de vacances
- Préparation aux examens avec des révisions spécifiques

Des procédures à la fois sécurisantes pour les familles et les intervenants

- Les familles n'ont pas de démarches administratives à effectuer : Profadom se charge de tout !

Le dispositif que nous mettons en place pour assurer votre réussite



Une plate-forme de services conçue pour vous assister au quotidien

- Un numéro de téléphone Azur national et un site Internet pour recruter vos nouveaux clients et constituer votre équipe d'enseignants
- L'installation et la maintenance dans votre agence du réseau et de l'application informatique de gestion de clientèle propre aux impératifs du soutien scolaire
- Pour votre compte, le traitement par Profadom des paies de vos professeurs, de leurs déclarations URSSAF, ainsi que de toutes les formalités sociales pour le compte de vos clients
- Un site Intranet pour faciliter votre collaboration avec les professeurs

Faire de vous un professionnel reconnu du secteur

- Une formation complète au métier, pour une maîtrise totale de tous les aspects de votre activité
- La livraison clé-en-mains des leviers du développement de votre marketing local : techniques de vente et de prospection par téléphone et sur le terrain
- La remise du manuel opératoire, document de référence du savoir-faire Profadom
- L'octroi de tout le kit juridique nécessaire : système de mandats avec les familles et les professeurs, coupons de paiements, attestations fiscales, etc.

Tous les outils pour développer la notoriété de votre agence

- Un concept moderne et original, fortement reconnaissable pour l'aménagement de votre agence
- La puissance de partenariats nationaux auprès des enseignes de services, des émetteurs de CESU, des grands distributeurs...
- Des actions de communication nationale et locale rodées, pilotées avec vous
- L'accès à l'ensemble de nos supports commerciaux (plaquettes, affiches, bilans diagnostics, etc.)

Un accompagnement personnalisé

- Un interlocuteur dédié pour vous apporter conseils, formations complémentaires et vous aider à piloter les performances de votre activité
- Toutes les informations nécessaires dans la phase de lancement de votre entreprise, en particulier les démarches bancaires et administratives et des conseils lors de la recherche de votre local

Les chiffres clés

Durée du contrat : 5 ans

Investissement initial < 45 000 € (hors droit au bail éventuel et caution local) comprenant :

- Le droit d'entrée (14 500 €)
- La formation initiale complète (3 500 €)
- Le budget de communication pour la première année
- L'aménagement de votre agence et l'enseigne (*hors travaux lourds*)

Les redevances du dispositif Profadom (environ, sur la base des tarifs pratiqués)

- La redevance de marque : 4,5% du volume d'affaires
- La redevance publicitaire : 2% du volume d'affaires intégralement réinvestis en actions de communication
- Frais de gestion de la plate-forme : environ 2% du volume d'affaires

Personnel requis :

- 1 personne : vous-même. Vous n'êtes pas obligé d'embaucher du personnel pour votre agence jusqu'à 350 000 € de volume d'affaires.
- Vous renforcerez ensuite naturellement votre structure en fonction de la croissance de votre activité.

Objectifs types à 3 ans d'une agence Profadom

- Un volume d'affaires annuel compris entre 350 000 € et 600 000 €
- Entre 300 et 500 clients
- Autour de 18% de rentabilité (E.B.E.) au bout de 3 ans
- Un *payout* en 3 ans

Rencontrons-nous

Merci de nous adresser le dossier de candidature ci-joint* à :

Profadom

Service développement Réseau
25, rue du Petit Musc
75180 Paris cedex 04

A réception, vous serez contacté dans les meilleurs délais en vue d'une première rencontre.

** si le dossier de candidature n'est pas joint à cette brochure vous pouvez l'obtenir sur simple demande à l'adresse <http://www.profadom.fr/reseau>*

profadom
Et ça va tellement mieux à l'école

Profadom
Service développement Réseau
25, rue du Petit Musc
75180 Paris cedex 04