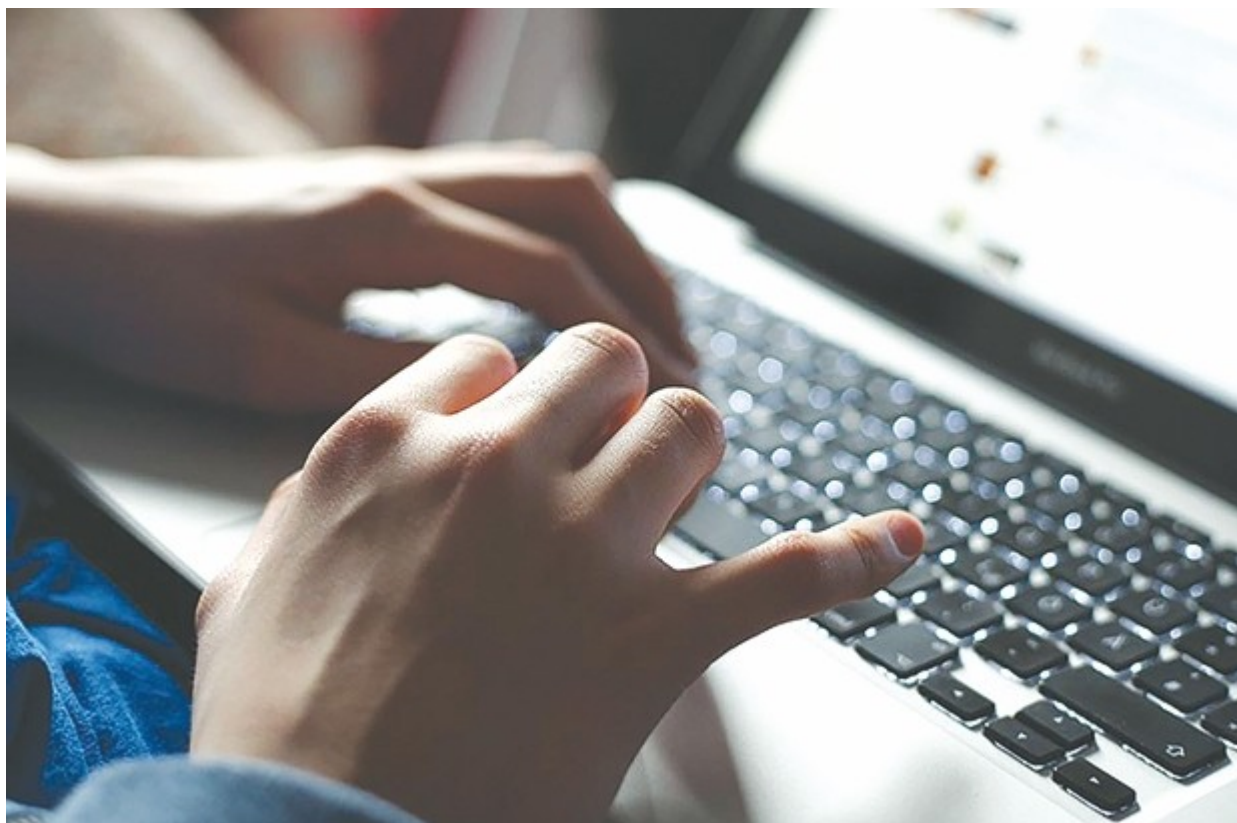


De plus en plus d'algériens y ont recours

## Le soutien scolaire en ligne, un marché en expansion



Le Net, l'autre alternative pour les élèves . ©D. R.

**Répondue de manière parfois excessive, la pratique du soutien scolaire investit désormais le web algérien. De nouvelles plateformes tentent l'expérience chaque année et vont à la conquête d'un marché quasi vierge. État des lieux d'un business en expansion.**

Inscrit dans la tendance du web depuis déjà quelques années, le soutien scolaire en ligne a débarqué en Algérie il y a environ trois ans avec la toute première plateforme "iMadrassa" fondée par Kamel Haddar et Sofiane Baudry. Le principe est simple : des cours filmés, mis à la disposition des élèves et surtout, conformes au programme national. Une délivrance pour les parents d'élèves qui cherchent une source fiable dans le foisonnement anarchique de l'offre traditionnelle du soutien scolaire. Pour K. Haddar, co-fondateur et CEO de iMadrassa, il s'agit avant tout de "garantir un contenu vérifiable par tous, dans le souci de la transparence et du professionnalisme". Trois ans après son lancement, l'application a pu accompagner plus de 300 000 élèves et quelque 28 000 enseignants. "D'abord, les élèves nous font part régulièrement de leur progrès et nous le constatons sur le site grâce aux points de notation du site. Ce qui est surprenant, c'est que des enseignants nous appellent pour que nous leur laissons la possibilité d'imprimer nos cours et exercices, car, pour le moment, ils les recopient à la main", témoigne notre interlocuteur.

**À chacun sa recette**

Mais depuis trois ans, iMadrassa n'est plus la seule à dominer le marché, d'autres plateformes sont venues prendre part à la dynamique, c'est le cas de "Likoul", "e-mtiyaz", "Ostadhi", "Etudz" ou encore "Khabech", toutes destinées à promouvoir l'apprentissage en ligne. Toutefois, loin d'être dans une dynamique de concurrence acharnée, chaque plateforme trouve sa spécificité dans un écosystème des plus florissants. iMadrassa, par exemple, mise sur la commercialisation de produits dérivés, comme des jeux de société "Icosium" sur l'histoire de l'Algérie ou "Chattar", un jeu de révision scolaire, "Likoul" propose, quant à elle, des "Lives" (des directs) pour aider à la préparation des examens. D'autres plateformes proposent des offres qui surfent entre la médiation et l'orientation pédagogique, à l'exemple de "e-mtiyaz" qui se spécialise dans le coaching et l'accompagnement sur mesure de sa clientèle, ou encore "Ostadhi" qui adopte un modèle "ubérisé" du soutien scolaire. Cette dernière est, en effet, axée sur la mise en relation entre enseignants et apprenants, élargissant son champ d'activité à toute personne désireux d'apprendre, ou au contraire partager ses connaissances dans les domaines les plus divers. "Nous croyons chez Ostadhi que tout le monde a un savoir à partager, qu'on soit fort en maths, en informatique ou même en cuisine. L'essentiel est de faire profiter l'autre de notre savoir", confie Younes Khadraoui, co-fondateur de la plateforme qui, en une année d'existence, compte déjà une communauté de 2 000 membres. Pour l'initiateur d'Ostadhi, l'aspect humain est primordial, car "il se peut qu'après une révision, l'apprenant ait besoin d'un contact direct avec un professeur qui sera un facilitateur, et saura adapter le cours selon les prédispositions de chacun. Et c'est là où intervient Ostadhi, pour permettre le contact entre les deux parties".

### **Étudiants, la solidarité avant tout**

Détrompez-vous ! Le soutien scolaire ne s'arrête pas au passage de l'épreuve du baccalauréat, même s'il prend, dès lors, d'autres formes et d'autres appellations. C'est le cas de "Etudz" spécialisée dans le e-learning, et tournée majoritairement vers le soutien des jeunes étudiants dans l'assimilation de leurs cours universitaires. Lancée depuis seulement un an, Etudz compte aujourd'hui 150 000 utilisateurs actifs et se prépare à afficher une nouvelle version plus développée. Dans la plateforme, on retrouve des vidéos de cours tenus par de jeunes profs algériens ou étrangers, une bibliothèque de documents à télécharger et même un magazine-web dédié à l'actualité estudiantine. Selon le jeune fondateur de la plateforme, Ramzi Ikouirene, la culture de l'apprentissage en ligne est une pratique à instaurer. "Moi-même, j'ai fait mon apprentissage à travers les cours de e-learning sur des sites comme linda.com par exemple. Sur Internet, je me suis formé tout seul, je n'ai pas fait d'études en développement web, mais grâce à ces cours, j'ai réussi à développer la première phase de mon site". Pour cet entrepreneur autodidacte, le partage de savoir et la solidarité entre étudiants sont des valeurs importantes. C'est ainsi que même certains étudiants majors de promo sont invités à participer dans l'animation des formations vidéos. "Les profs en ligne doivent remplir des critères de pédagogie, mais aussi de 'charisme'. Ils doivent être à l'aise face à la caméra et captiver plus facilement l'attention du spectateur/apprenant. Lors du casting, nous avons eu 350 enseignants, nous en avons choisi seulement 8". Ces derniers sont, en effet, rémunérés à l'heure, avec des salaires pouvant aller jusqu'à 10 000 DA/h selon la qualification. Mme Benyoucef fait partie de ces enseignants. Elle enseigne l'informatique et l'anglais en ligne sur Etudz. Pour elle, "même si la méthodologie est différente de l'enseignement en présentiel, cette plateforme offre beaucoup d'avantages à l'apprenant tels que l'accessibilité, l'avancement selon son rythme, la validation des acquis via les quizz et la possibilité d'interagir avec l'enseignant". Concernant la création d'emplois, il apparaît que c'est plus la phase de lancement des plateformes qui mobilise un grand nombre d'intervenants. Chez iMadrassa par exemple, plus de 200 personnes ont contribué à l'élaboration du site, entre agents de saisie, enseignants, et différents acteurs de l'éducation nationale.

### **Rentabilité : doucement, mais sûrement**

Mais en matière de rentabilité, le pari n'est pas encore gagné. Si pour iMadrassa, le service, adressé principalement aux parents d'élèves, est payant et fonctionne grâce à un système d'abonnement, pour les plateformes estudiantines comme Ostadhi et Etudz, l'accès demeure gratuit. Mais afin de rentabiliser leurs services, ces sites cherchent donc des solutions plus innovantes. Etudz, par exemple, se tourne vers les

entreprises, pour lesquelles elle crée des formules de e-learning sur mesure (services B2B, business to business). Plutôt d'une orientation sociale clairement manifestée, ces nouvelles plateformes affichent pour la plupart un objectif commun, à savoir démocratiser l'accès à l'apprentissage, à travers de nombreuses formules. Il s'agit, entre autres, de conclure des partenariats afin d'obtenir des réductions pour étudiants chez Etudz ou encore, initier les enfants à la programmation informatique (coding) chez iMadrassa. Et l'avenir ? La plupart le perçoivent avec optimisme, en dépit de certains obstacles, comme l'absence de paiement en ligne, tant attendu. "Avec les nouvelles technologies, telles que la réalité augmentée ou l'intelligence artificielle, de nouveaux services plus performants et accessibles, en même temps, à toute la population, seront proposés. Et nous souhaitons relever ce défi", conclut Y. Khadraoui de Ostadhi.com.

**Lydia Saïdi**